

UNIVERSITE DE PARIS — FACULTE DE DROIT

ANNÉE 1931

L'HOTELLERIE

Etude Economique

THESE

POUR LE

DOCTORAT EN DROIT

(Sciences politiques et économiques)

Présentée et soutenue le 3 Décembre 1931

PAR

Marcel GAUTIER

Président : M. W. Oualid, professeur

Suffragants { *M. J. Barthélémy, professeur*
M. Escarra, professeur

PARIS

LA RENAISSANCE, IMPRIMERIE
11, CITÉ DUPETIT-THOUARS

MCMXXXI

UNIVERSITE DE PARIS — FACULTE DE DROIT

ANNÉE 1931

L'HOTELLERIE

Etude Economique

THESE

POUR LE

DOCTORAT EN DROIT

(Sciences politiques et économiques)

Présentée et soutenue le 3 Décembre 1931

PAR

Marcel GAUTIER

Président : M. W. Oualid, professeur

Suffragants { *M. J. Barthélémy, professeur*
M. Escarra, professeur

PARIS

LA RENAISSANCE, IMPRIMERIE

11, CITÉ DUPETIT-THOUARS

MCMXXXI

La faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



L'HOTELLERIE

Etude Economique



Digitized by the Internet Archive
in 2026

TABLE DES MATIERES

Introduction

PREMIERE PARTIE

LE TOURISME

DEFINITION	11
Chapitre Premier. — TOURISME AU POINT DE VUE	
STATIQUE	15
Mouvement des voyageurs étrangers en France	16
Etude de la valeur économique du tourisme	21
Répartition des dépenses du touriste	35
Chap. II. — TOURISME AU POINT DE VUE DYNAMIQUE	41
Statistiques touristiques	42
Organisation du tourisme à l'étranger	52
Organisation du tourisme en France	60
Politique touristique	64

DEUXIEME PARTIE

L'IMPORTANCE ECONOMIQUE DE L'HOTELLERIE

Chapitre Premier. — IMPRECISION DE LA DENOMINATION « HOTEL »	73
Chap. II. — ESSAIS DE DETERMINATION DU FACTEUR HOTELIER DANS L'ECONOMIE NATIONALE	85
a) à l'étranger	85
b) en France	102
Chap. III. — MOUVEMENT DES AFFAIRES DANS L'HOTELLERIE FRANÇAISE	119
Méthodes statistiques	119
Observation directe des faits	130
Chap. IV. — ROLE DES ORGANISMES PROFESSIONNELS	135
Syndicats hôteliers	135
Crédit National Hôtelier	141

TROISIEME PARTIE

L'ECONOMIE DE L'ENTREPRISE HOTELIERE

Chapitre Premier. — DONNEES DE L'ETUDE	153
Classification des capitaux investis	155
Bilans et comptes d'exploitation	158

Chap. II. — DEPENSES ET CHARGES D'EXPLOITATION	171
Leur progression au cours de ces dernières années:	
1° Denrées et produits d'alimentation	171
2° Frais généraux	176
Les impositions	195
Problème des amortissements	209
Chap. III. — PRIX DE REVIENT	219
Difficultés d'établissement	219
Comparaison des prix de 1914 à 1929	229
Chap. IV. — RECETTES D'EXPLOITATION	239
Influence de l'occupation	241
Augmentation des tarifs	241
Normalisation des prix	255
Chap. V. — ORGANISATION ADMINISTRATIVE	264
Intégration	273
Concentration	275

QUATRIEME PARTIE

LE POINT DE VUE SOCIAL ET JURIDIQUE

Chapitre Premier. — ROLE DE L'HOTELLERIE DANS LA SOCIETE MODERNE	279
Chap. II. — LA MAIN D'ŒUVRE HOTELIERE	287
Orientation professionnelle	291
Enseignement professionnel	298
Chap. III. — DE QUELQUES APPLICATIONS DU DROIT OUVRIER DANS L'HOTELLERIE	305
Le placement	307
Le repos hebdomadaire	312
La loi de huit heures	314
La prud'homie	318
Les accidents du travail	320
L'emploi des mutilés	321
Œuvres sociales et professionnelles	323
Chap. IV. — RESPONSABILITES JURIDIQUE DE L'HOTELIER	327
Louage des choses	329
Louage des services	332
Fournitures de denrées	336
Dépôt d'hôtellerie	338
CONCLUSION	363

ETUDE ECONOMIQUE

INTRODUCTION

Appelé à participer aux travaux du Congrès de l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, tenu à New-York en 1923, nous avons été frappé par l'importance du rôle que jouent et pourraient jouer le tourisme et l'hôtellerie dans la vie moderne. Or, par suite de causes que nous examinerons plus loin, nous assistons, depuis quelques années, à un prodigieux développement du tourisme qui, moyen de rapprochement entre les peuples et facteur très appréciable de richesse nationale mérite, à ces titres, d'être libéralement soutenu et encouragé. Il est certain que l'idée qu'on se faisait naguère des relations internationales a fait son temps. Hommes d'Etat, sociologues, économistes ont dû élargir leurs conceptions à la mesure du monde nouveau et orienter leurs efforts vers la suppression d'obstacles de tous genres, élevés encore entre les nations, à une époque où celles-ci sont destinées à s'interpénétrer davantage.

Devant l'essor pris par le tourisme, l'hôtellerie a eu brusquement à faire face aux exigences d'hôtes à la fois plus nombreux et plus avides de confort. Mais cette industrie complexe est, elle aussi, soumise à des lois économiques impérieuses et son adaptation exige de grands sacrifices financiers et matériels. Ces sacrifices, la clientèle paraît souvent les ignorer et, ne voyant pas se réaliser aussi vite et à aussi bon compte qu'elle eût désiré l'évolution rêvée, elle ne ménage pas ses critiques à l'égard d'une industrie dont l'exploitation est délicate, le rendement aléatoire et les charges d'autant plus lourdes qu'elle est de celles que le fisc, partout aveugle et tracassier, atteint le plus aisément.

C'est en suivant les travaux de l'Alliance et ceux de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française, en écoutant les doléances formulées dans nos milieux, en enregistrant, parfois avec peine, les injustes appréciations d'une presse mal

informée et d'un public ou jugement hâtif et superficiel, que nous est venue l'idée d'entreprendre l'étude que nous présentons aujourd'hui.

Nous ne nous dissimulons pas que ce travail, basé sur une documentation strictement personnelle, exécuté au cours d'heures normalement consacrées au repos, pourra présenter un certain nombre de défauts et de lacunes. Pour qu'il fût complet, il aurait dû être l'œuvre de tout un groupement. Aussi nous n'avons guère d'autre prétention que de soumettre une esquisse des études nombreuses auxquelles l'hôtellerie a droit par son importance. Si parfois on peut y constater une certaine âpreté, on voudra bien admettre que la thèse du voyageur, présentée si souvent sans mesure, appelait un plaidoyer vigoureux en faveur de l'hôtellerie, sorti de la plume d'un hôtelier.

Aussi bien, nous avons l'espoir que notre exposé, quelque limité qu'il soit, aura le résultat de provoquer une appréciation plus bienveillante de la profession d'hôtelier pour laquelle existe encore trop souvent une sorte de dédain ou même de mépris.

C'est l'unique récompense que nous attendons d'un travail entrepris à la fois pour servir notre pays, qui pourrait posséder dans l'hôtellerie un sérieux élément de prospérité, et pour défendre la cause d'une profession dans laquelle nous sommes né, pour ainsi dire, et que nous aimons passionnément.

M.-G.

PREMIERE PARTIE

LE TOURISME

DEFINITION

Les nombreuses définitions qu'on a données du tourisme sont la preuve de la difficulté qu'il y a à le définir. Pour les uns, c'est tout simplement l'amour du voyage, pour d'autres c'est une industrie créatrice de bénéfices nationaux et d'exportations invisibles. Il nous semble que toujours, on se soit placé au point de vue des causes ou des effets du tourisme, sans le considérer, dans son essence même. A notre avis c'est l'art du « bien voyager » (1). Comme tous les arts, il est indépendant de toute fin extérieure, mais comprend aussi un ensemble de moyens destinés à faciliter l'éveil de sentiments et de sensations, d'ordre à lui particuliers.

Il paraît intéressant d'étudier à quels besoins il répond et dans quelle mesure il est possible de réaliser la perfection matérielle que réclame, pour être complète, toute jouissance artistique.

D'abord, pourquoi voyage-t-on ? Les motifs en sont très

(1) « Jadis le tourisme était l'art du bien voyager. Aujourd'hui il est devenu l'industrie nationale du bien recevoir. Il en résulte qu'il a passé, tout d'un bloc, du domaine de l'agrément individuel ou collectif à celui de l'économie générale !... » Rapport de M. L. Auscher, Vice-Président du T.C.F. reproduit dans le Rapport sur le programme d'outillage national. Annexe au procès-verbal de la séance de la Chambre des Députés du 3 juillet 1930 (N° 3658. Annexe) pages 212 et suivantes.

divers, parce qu'ils sont tous individuels. On voyage par curiosité, par amour du pittoresque; quelquefois pour satisfaire aux exigences d'un tempérament maladif, pour faire une cure thermale, marine ou d'altitude. On voyage aussi pour ses affaires, commerciales, industrielles, familiales. Le voyage s'analyse même, pour certains, en la sorte de griserie que procure la rapidité du transport.

Mais ce qu'il faut remarquer, c'est que, de plus en plus, dans tout voyage, on cherche, autant que faire se peut, à conjuguer son intérêt, le soin de sa santé, sa curiosité et son plaisir. Le tourisme proprement dit, à quelque besoin qu'il réponde, comporte, dans une certaine mesure et sous une forme quelconque, un élément « artistique » au sens où nous l'avons dit tout à l'heure. Il est toujours l'occasion d'une jouissance intellectuelle; il est, dans tous les cas, un « incomparable moyen d'excitation pour la pensée. » (1)

Or, pour atteindre cette jouissance intellectuelle, il faut que le déplacement soit effectué dans les conditions les meilleures, d'autant plus, que le progrès des installations matérielles et l'observation de plus en plus rigoureuse des règles d'hygiène autrefois méconnues, ont habitué le voyageur à un bien-être journalier, dont il se prive difficilement.

Est-il besoin d'ajouter qu'épris de vitesse et aussi partisan du moindre effort, on cherche de nos jours, à voir le plus possible dans le minimum de temps ? Il en est résulté une sorte de taylorisation du tourisme qui s'est imposée peu à peu, et qui, pour critiquable qu'elle soit au point de vue purement artistique, apparaît de plus en plus, comme inéluctable. De là cette nécessité de « préparer » le voyage, de peur que l'accomplissement de besognes fastidieuses ne vienne amoindrir chez le touriste le plaisir qu'il recherche.

Le tourisme, pratiqué non seulement par les élites, mais par les foules est vraiment né en France avec le vingtième siècle. Si le Français n'avait été, jusque-là, indifférent aux beautés de son pays, du moins ne connaissait-il que celles qui étaient à sa portée et encore, d'une certaine manière. Taine, en 1855, traduisait l'attrait pour les déplacements de la plupart de ses contemporains en leur amour pour les repas et les siestes sur l'herbe avec, comme signe infaillible, leur goût des petits jeux de sociétés. Peu à peu, l'extension des voies de communication, la rapidité et la commodité des

(1) Herriot « Créer », Payot, 1919, p. 293.

moyens de transport, le développement de l'instruction, aussi bien, l'influence de la guerre de 1914-1918, ont donné au tourisme un essor considérable. Pour répondre à des besoins nouveaux, une véritable industrie s'est développée. On a songé, chez nous, comme ailleurs, à « commercialiser » — si le mot n'est pas trop fort — les trésors de beautés naturelles, de monuments et de traditions offerts à la curiosité des touristes et dont notre pays est si heureusement doté. Mais il ne semble pas qu'on se soit encore préoccupé, autant qu'à l'étranger, d'étudier les répercussions du tourisme sur l'économie nationale. La connaissance des problèmes qui se posent à cette occasion est pourtant indispensable, si l'on veut « organiser » cette industrie en France, pour en tirer le meilleur profit.

Constatons, cependant, que si le phénomène touristique a déjà retenu l'attention de quelques économistes étrangers, son rôle social n'a pas encore été mis en lumière. Qui dira la valeur civilisatrice du tourisme, son influence profonde sur les mœurs des peuples et sur les relations internationales ?

Barrès, dans une page célèbre (1), évoque la douce pression qu'exerce sur l'imagination des hommes, pleine de la médiocrité de leurs besoins professionnelles, le souvenir ou l'attente de beaux voyages, des contacts avec ces courtisanes romanesques que sont « Séville et Venise, Sienne et Tolède et Cordoue ». Nous ajouterions avec les délicieuses cités provinciales, avec les sites charmants de notre propre pays.

Le tourisme qui permet des échappées vers des cieux, des images, qui, étant moins familières, semblent moins décevantes, a incontestablement une vertu apaisante et moralisatrice. Mais il est aussi un admirable facteur de civilisation et de paix. Aidant au rapprochement entre les peuples qui s'ignorent et, de ce fait, sont tout prêts de se haïr, il tend à leur prouver que tous les hommes, à quelle que race qu'ils appartiennent, sont astreints au travail et ont à lutter pour la vie : en tous lieux la faible nature humaine reste immuable, son destin est le même. Dès lors, à quoi bon cultiver en soi la haine, l'amour fraternel, l'union étant si nécessaires pour faire front aux fléaux naturels qui, de toutes

(1) Du Sang, de la Volupté et de la Mort (Le Page des chiens courant).

parts, assaillent l'humanité ? On ne saurait assez considérer, à notre avis, le bienfaisant rayonnement du tourisme à ce point de vue et ce sera l'œuvre des sociologues de demain de l'exalter.

D'après ce qui précède nous dirons que l'étude complète du tourisme devrait comprendre : l'examen critique des conditions morales et intellectuelles que comporte l'art du « bien voyager », de ses répercussions sociales, l'inventaire des moyens matériels qui placeront le voyageur dans le milieu le plus favorable pour goûter le plaisir auquel il aspire, enfin, la recherche de la résultante à laquelle en définitive, il aboutit : son importance économique.

C'est ce dernier point de vue qui retiendra particulièrement notre attention.

CHAPITRE PREMIER

TOURISME AU POINT DE VUE STATIQUE

Considérant le tourisme uniquement dans ses répercussions économiques, nous nous proposons de rechercher ce qu'il représente pour la France principalement, tel qu'il est actuellement organisé — tourisme statique — et ce que peuvent être ses possibilités et ses ressources d'exploitation dans l'avenir — tourisme dynamique.

Nous regrettons qu'une étude complète et méthodique du mouvement touristique n'ait pas encore été entreprise dans notre pays, mais les renseignements que nous avons recueillis sur la question nous permettront déjà d'avoir une idée de l'importance et de la signification actuelles du tourisme. Nous serons alors en mesure d'envisager les moyens propres à donner à cette source providentielle de richesse nationale toute l'ampleur qu'elle mérite.

MOUVEMENT DES VOYAGEURS ETRANGERS
EN FRANCE

Nous avons été appelé à examiner dans le détail les évaluations portant sur le mouvement des voyageurs étrangers dans notre pays. Très imparfaites, souvent établies après plusieurs années de retard, elles n'offrent pour le statisticien qu'une valeur relative. Nous nous bornerons donc à les résumer.

Mouvement touristique
en provenance des Etats-Unis du Nord

Années	Nombre de voyageurs et touristes
—	—
1920	70.000
1921	130.000
1922	125.000 (1)
1923	135.000 (2)
1924	150.000 (3)
1925	190.000 (4)
1926	225.000 (5)
1927	223.000 (6)
1928	220.000 (7)
1929	200.000 (8)

(1) Rapport établi par le Board of Trade des Etats-Unis « The balance of international payments ».

(2) idem.

(3) Rapport de l'Office National du Tourisme, année 1924 J.O. 8-12-1925.

(4) — — — 1925 J.O. 19-8-1926.

(5) — — — 1926-27 J.O. 17-12-1927.

(6) — — — 1926-27 J.O. 17-12-1927.

(7) Rapport de M. Cahill, attaché commercial de Grande-Bretagne.

(8) Communiqué par l'O. N. T.

*Mouvement touristique en provenance
de la Grande-Bretagne et de l'Irlande*

Années	Passagers débarqués aux ports français	Passagers ayant séjourné en France
—	—	—
1922	488.199 (1)	302.000 (1)
1923	666.276 (2)	375.000 (2)
1924	674.616 (3)	419.000 (3)
1925	749.097 (4)	470.000 (4)
1926	833.697 (5)	516.000 (5)
1927	833.531 (6)	516.000 (6)
1928	892.778 (7)	553.000 (7)
1929	881.045 (8)	546.000 (8)

Mouvement touristique en provenance de l'Espagne

Années	Nombre de voyageurs
—	—
1924	461.332 (9)
1925	685.148 (10)
1926	415.815 (11)
1927	534.681 (12)
1928	545.000 (13)
1929	550 à 600.000 (14)

(1) Rapport de l'O. N. T., année 1924 :

488.199 voyageurs ont débarqué dans les ports français, en provenance de l'Angleterre, au cours de l'année 1922. Parmi ces voyageurs, un certain nombre n'ont fait que transiter, en route pour la Suisse, l'Italie, l'Orient. On évalue, d'après les enquêtes faites à différentes reprises, à 62% la proportion des touristes restant en France quelque temps ou y séjournant de une semaine à un mois avant de se rendre dans un autre pays, ce qui donne le chiffre de 302.680.

(2) Rapport de l'O. N. T., année 1924 J. O. 8-12-1925.

(3) — — —

(4) — — — 1926-27, J. O., 17-12-1927.

(5, 6, 7, 8) Renseignements fournis par l'O. N. T.

(9) Rapport de l'O. N. T. année 1924, J. O. 8-12-1925.

(10) Rapport de l'O.N.T. année 1925, J.O. 19-8-1926. Il manque à cette statistique les entrées par les postes de Daucharia, Urdos, Gabas, Fos.

(11) Rapport de l'O. N. T. 1926-1927.

(12, 13, 14) Communiqué par l'O. N. T.

*Mouvement touristique en provenance
de l'Amérique du Sud.*

Il n'existe aucune statistique sur le nombre des voyageurs Sud-Américains venant en France. Il est certainement élevé. Ces voyageurs font généralement dans notre pays des séjours prolongés, de sorte que les dépenses qu'ils y effectuent sont importantes. Une étude méthodique du mouvement touristique Sud-Américain n'est pas impossible. Le chargé d'affaires de la République Argentine fixe à 26.000 le nombre des touristes qui, en 1929 sont venus de Buenos-Aires à Paris. Des renseignements semblables demandés aux représentants des autres Etats Sud-Américains pourraient être totalisés et le contrôle en serait fait par recoupement au moyen du nombre des arrivées dans les ports de Bordeaux, St-Nazaire, Brest, etc.

Mouvement touristique en provenance de la Suisse.

Les renseignements obtenus par l'O. N. T. sont très vagues. Ils reposent, d'une part, sur le nombre des billets de chemins de fer vendus par l'Agence du P. L. M. de Genève ainsi que sur le dénombrement des passages aux postes frontières des automobiles et piétons entrés sur notre territoire. Mais on ne s'est pas préoccupé de savoir combien, parmi les voyageurs recensés (6 millions en 1927, compris les randonnées de 1, 2, 3 jours) (1) peuvent être considérés comme des touristes suisses, venus pour séjourner en France plusieurs jours. Notre remarque souligne assez l'indigence des travaux effectués sur ce point.

Mouvement touristique en provenance de la Hollande.

D'après les renseignements fournis par les Chemins de fer néerlandais, le nombre des billets délivrés pour la France en 1929 serait de 54.954, plus 5.212 billets directs spéciaux

(1) Renseignement fourni par l'O.N.T. Voir dans le rapport de l'O.N.T. 1926-1927, un essai sur le mouvement des Suisses en France pour l'année 1926.

(collectifs) à 116 associations et groupements touristiques néerlandais.

Années Nombre

1922	22.616				
1923	35.839 + 401	délivrés à	2	group. tour. néerlandais.	
1924	38.328 + 1260	»	10	»	»
1925	41.040 + 1268	»	16	»	»
1926	57.140 + 2684	»	64	»	»
1927	52.242 + 3012	»	74	»	»
1928	55.607 + 1995	»	52	»	»
1929	54.954 + 5212	»	116	»	»

Mouvement touristique en provenance de la Belgique. (1)

Nombre total des voyageurs venus de Belgique en France pendant les quatre dernières années :

Années	1 ^{re} classe	2 ^e classe	3 ^e classe
1926.....	62.538	258.483	822.551
1927.....	45.516	201.996	704.510
1928.....	46.662	217.146	707.616
1929.....	43.138	222.332	671.724

Mouvement touristique en provenance de l'Autriche. (2)

D'après le contrôle des passeports opéré au Consulat de Vienne, 35.000 Autrichiens se sont rendus en France en 1926 ; leur nombre serait sensiblement le même pour les années suivantes.

Mouvement touristique en provenance de la Pologne.

Le Consulat Général de France à Varsovie déclare qu'il délivre chaque année près de 11.000 visas à des Polonais se rendant en France.

(1) Renseignement fourni par l'O. N. T.

(2) En Autriche, la statistique du mouvement des étrangers est établie d'une façon très sérieuse et nous regrettons, faute de place, de ne pouvoir montrer les résultats intéressants qu'elle permet d'obtenir.

Mouvement touristique en provenance du Danemark.

Les 6 grands bureaux de voyages établis à Copenhague auraient vendu en 1926, 20.000 billets à des voyageurs en direction de la France. Mais d'autre part, un certain nombre de touristes ont acheté directement leurs billets à la gare, en sorte que l'O. N. T. estime que 35.000 Danois seraient venus chez nous en 1926, la plupart en touristes. Pour les années suivantes, aucune évaluation n'a été faite. On croit, néanmoins, que le contingent de 1926 a été en régression marquée, par suite du redressement de notre change.

Mouvement touristique en provenance de l'Egypte.

Les statistiques sont difficiles à établir. Les départs d'Alexandrie et de Port-Saïd, par paquebots français, directement sur la France, donnent 2.500 passagers de première classe en 1926 pour le mois d'avril. Ce nombre peut être doublé en tenant compte des voyageurs de deuxième classe, des transports par l'Italie, par les bateaux de Chine, par les paquebots occasionnels, par la ligne Méditerranée-Nord, etc.

On croit que 7 à 8.000 Egyptiens au moins se rendent en France chaque année.

Tous autres renseignements sur le mouvement des voyageurs étrangers en France nous paraissent si peu sûrs que nous ne pouvons les reproduire. Il semble, d'ailleurs, que notre Office National du tourisme ne parvienne déjà qu'avec beaucoup de peine à obtenir le nombre des visas de passeports délivrés par nos Consulats à l'étranger.

Nous avons dû renoncer à connaître par ce moyen le nombre des Allemands qui viennent en France, les services de l'O. N. T. n'étant pas en mesure de donner une indication quelconque à ce sujet.

Quoi qu'il en soit, l'O. N. T. estime qu'au total la France aurait reçu, au cours de l'année 1930 : 850.000 Anglais, 200.000 Américains du Nord, 400.000 Américains de langue espagnole et portugaise et 600.000 ressortissants d'autres nations. Le nombre de visiteurs étrangers venus sur notre sol aurait ainsi dépassé 2 millions, chiffre qui serait en régression de 30 % par rapport à celui qui aurait été atteint

(1) Renseignement fourni par l'O. N. T. et publié à différentes reprises dans des articles de presse.

l'année précédente (1). Mais dans quelle mesure ces évaluations sont-elles exactes et jusqu'à quel point, dans un travail sérieux, pourrait-on les retenir ? On a vu combien fragiles sont les données que nous possédons et nous nous excusons d'ailleurs de les présenter aux hommes d'étude et aux professionnels intéressés qui nous liront. Pourtant, la question revêt une grande importance, comme nous le verrons encore et il faudra bien qu'un jour ou l'autre, les services chargés de ce soin arrivent à nous renseigner d'une façon quelque peu plus précise. L'étude du phénomène touristique intéresse aujourd'hui non seulement les pouvoirs publics, mais encore des hommes d'affaires, des économistes qui ne peuvent utiliser des données imparfaites ou périmées. Dans plusieurs pays, comme nous le verrons, on l'a déjà compris.

ETUDE DE LA VALEUR ECONOMIQUE DU TOURISME

S'il apparaît déjà très difficile de dresser une statistique suffisamment précise des entrées des visiteurs étrangers sur le sol français, il est impossible, dans l'état actuel des choses, de dire ce que représente en valeur le mouvement touristique en France. Il faudrait, en effet, considérer, non seulement les dépenses effectuées par les voyageurs venus de l'étranger, mais encore celles des Français eux-mêmes qui se déplacent pour visiter leur propre pays. Depuis la vulgarisation de l'automobile, depuis l'allongement et la démocratisation des vacances, même le « Français moyen » a prodigieusement acquis le goût des déplacements touristiques. Ils sont la cause de dépenses multiples, impossibles à chiffrer, mais dont l'économie nationale profite largement. (1) Il sera possible, dans l'avenir de dresser le bilan des industries touristiques, en procédant, par exemple, par régions.

On peut considérer le tourisme sous trois aspects (2) :

- 1° Sa valeur foncière.
- 2° Sa valeur commerciale.
- 3° Sa valeur morale.

(1) Voir dans la Revue Politique et Parlementaire du 10 avril 1928 : « La Place du tourisme dans l'économie Nationale » par M. F. Sauvaire-Jourdan, professeur à la Faculté de Droit d'Aix-Marseille.

(2) Extrait du rapport présenté au Conseil Supérieur du Tourisme, session 1930, par le docteur Cany.

1° *Valeur foncière :*

Prenant pour exemple la station thermale de La Bourboule, un auteur estime que sa valeur foncière a progressé en 50 ans, de 2 à 50 millions-or, ou 250 millions de francs-papier. Or, cette station représente le tiers des cinq stations thermales du Puy-de-Dôme (La Bourboule, Châtel-Guyon, Le Mont-Dore, Royat, St-Nectaire) soit, pour ces cinq stations, une valeur foncière de 750 millions. Et, généralisant, l'auteur estime que les 50 stations thermales françaises représentaient en 1875, 200 millions-or et en 1925, 1 milliard-or ou 7 milliards 1/2 de francs-papier.

En se basant sur le rendement de la taxe de séjour, considéré comme l'indice unitaire de la valeur de chaque station, et partant toujours de la valeur foncière de La Bourboule, le tableau suivant a été établi :

Estimation de la valeur foncière du thermalisme, du climatisme et du tourisme français, exprimé en millions de francs, valeur 1926 (1).

Valeur foncière de l'usine thermique auvergnate (La Bourboule, Châtel-Guyon, Le Mont-Dore, Royat, Saint-Nectaire)	Valeur foncière de l'usine thermique climatisme et touristique		
	Estimation foncière du thermalisme français	Estimation foncière du climatisme et du tourisme français	Estimation foncière de l'usine thermique climatisme et touristique
Etablissements et sources ..	40	220	220
Hôtels	450	2.600	7.800
Casinos	25	150	450
Immeubles privés (agglomérations thermales)	150	1.000	3.000
Communaux non bâtis	15	100	300
Divers, d'utilité publique stationale	70	500	1.500
	750	4.570	13.270

(1) Ce travail a été effectué sur la base de l'année 1926, année de grande intensité touristique. Il est probable que les résultats pour les années de crise actuelle seraient sensiblement inférieurs. M. Michel, dans le journal Société de Statistiques (mai 1930, p.133), évalue le total de la propriété immobilière en France en 1929, à 560 milliards. De son côté, le Dr Cany, estime qu'en 1929, l'usine thermique française seule, représentait une valeur foncière de près de 10 milliards.

2° Valeur commerciale :

En 1926, les 5 stations thermales d'Auvergne ont reçu 82.000 visiteurs et 29.700 curistes. On évalue une moyenne de recettes par curiste de 2.500 francs et par visiteur de 2.000 francs. Soit, au total, pour les 5 stations environ : 180 millions.

plus un quart pour achats de souvenirs, excursions, dépenses diverses, etc. (sauf le jeu) : 40 millions

Total : 220 millions

Partant de ces chiffres, l'auteur détermine ensuite la valeur commerciale de l'ensemble des stations françaises, en leur appliquant l'indice qu'elles représentent dans le rendement de la taxe de séjour total, par rapport à celui des cinq stations qu'il a étudiées particulièrement et il nous donne le tableau suivant :

Estimation en valeur commerciale du thermalisme, du climatisme et du tourisme français

Valeur 1926 :

	Valeur commerciale des 5 stations auvergnates 1926	Valeur commer- ciale des 44 sta- tions thermales françaises	Valeur commer- ciale des 90 sta- tions climatiques et touristiques françaises
Nombre de visiteurs total.	82.000	500.000	1.000.000
dont 29.700 curistes.			
Recette annuelle	180.000.000	1.100.000.000	2.200.000.000
$\frac{1}{4}$ en sus pour achats, sou- venirs, excursions, pro- duits de jeux en sus (1)	40.000.000	250.000.000	500.000.000
	220 millions	1 milliards $\frac{1}{2}$	3 milliards

(1) Produits des Jeux dans les stations :

1924 recettes brutes	204.771.425 »
1925 recettes brutes	252.000.000 »
1926 recettes brutes	380.000.000 »

Rapport de l'O. N. T., J. O. 17-12-1927.

3° *Sa valeur morale :*

Une pareille industrie, un commerce de cette importance, qui occupe et fait vivre plus de 500.000 individus, qui figure pour plus de 500 millions de francs dans les recettes de transports, qui apporte enfin dans les caisses de l'Etat, sous forme d'impôts directs ou indirects, de droits, de taxes de toute nature, plus de un milliard par an, sans compter le produit des jeux et différents autres postes non prévus dans ce total (1), cette industrie ne mérite-t-elle pas de la part de tous une sollicitude particulière ? (2)

Quelle que soit la précision recherchée par l'auteur de cette étude, on ne peut prendre les chiffres présentés comme définitifs, puisque, nous l'avons vu, il a été procédé par comparaison avec l'estimation faite dans une station : La Bourboule; en outre, n'entrent pas en ligne de compte les renseignements, parce que non recueillis, relatifs à Paris, le grand centre touristique de France, où n'existe pas une taxe de séjour telle que celle des autres stations. On doit, cependant, savoir gré au seul auteur qui se soit préoccupé en France de l'établissement d'une statistique sur le tourisme. Il suffirait que, dans toutes les grandes régions touristiques françaises, le même effort soit accompli, pour que, peu à peu, un travail d'ensemble puisse être mis sur pied, ayant une certaine valeur.

Il convient de dire que l'on a essayé de rechercher le volume des capitaux importés par les seuls touristes étrangers dans notre pays. M. Raiberti, sénateur des Alpes-Maritimes,

(1) Sur le produit des jeux dans les stations, a été perçu :
en 1924 : 67.827.889 frs au profit des œuvres de bienfaisance ; 23.388.526 frs pour l'Etat au titre de l'impôt de 12% ;
en 1925 : 86.000.000 frs au profit des œuvres de bienfaisance ; 30.250.000 frs pour l'Etat ;
en 1926 : 134.796.000 frs pour les œuvres de bienfaisance et 45.010.000 au profit de l'Etat ;
en 1926, la délivrance des cartes d'identité pour les étrangers a produit 33.722.000 frs.

Le rendement de la taxe sur les eaux minérales a été : en 1923 de 18.716.000 frs ; en 1924, 24.254.000 frs ; en 1925, 28.300.000 frs ; en 1926, de 38.244.000 frs. J. O., 17-12-1927.

(2) Lire le rapport présenté au Conseil National économique (session de juillet 1927) par M. L. Auscher, Vice-Président du T. C. F. sur « L'importance économique du tourisme ». Imprimerie Nationale 1928. Entre autres, p. 6 : « la beauté de la France est inexportable; elle a de plus l'avantage d'être éternelle.... ».

au cours la séance du Sénat du 18 mars 1926, a déclaré que les estimations les plus sûres (?) donnent 10 milliards par an, soit le quart du chiffre de notre commerce extérieur. Déjà, en 1924, Sir Robert Horne, ex-chancelier de l'Echiquier, prenant la parole au cours d'un banquet de l'Association France-Grande-Bretagne, annonçait qu'il avait cherché à évaluer les sommes d'argent apportées en France par les touristes venant des Etats-Unis et d'Angleterre pendant les trois mois d'été, sans tenir compte de la saison d'hiver sur la Côte-d'Azur. Il aboutissait à la dépense approximative de 1 million de livres sterling par jour, soit en 100 jours, de 100 millions de livres sterling ou 9 milliards 400 millions de francs au cours de 1924. Depuis quelque temps, on s'efforce de déterminer avec plus de précision le volume des capitaux qui, comme les dépenses des touristes étrangers, échappent à tout contrôle douanier (1). Mais en ce qui concerne les sommes importées de ce fait dans notre pays, les estimations données sont très différentes les unes des autres car elles reposent toutes sur des bases incertaines, le dénombrement des visiteurs étrangers en France n'ayant pu être fait exactement, ni la durée de leur séjour chez nous déterminée.

Récemment, l'Office National du tourisme, estimant que 2.050.000 touristes ont visité notre pays au cours de l'année 1930, a évalué à 13 milliards de francs environ, à raison de 6.000 francs en moyenne par touriste, l'apport du tourisme de source étrangère pendant cette année, ce qui constituerait un résultat très appréciable.

Il n'entre pas dans nos vues de contrôler ce calcul assez simpliste, mais il appartiendrait à ce service de le refaire sur des bases plus scientifiques.

En attendant que nous possédions des statistiques indiscutables, devons-nous considérer l'apport des capitaux étrangers par les touristes comme un gain net pour notre

(1) Voir à ce sujet le très bel ouvrage : « Créances et dettes internationales, par M. Meynial, Dalloz, 1928, et l'article du même auteur dans la Revue d'économie politique (février 1925). Il donne, pour 1926, le chiffre de 4 milliards, au cours du change de cette époque, comme valeur nette des sommes que le tourisme étranger avait laissé sur notre sol. Cette évaluation a été estimée par l'O. N. T. comme inférieure à la réalité, mais ce dernier est très mal placé pour critiquer l'effort de notre condisciple.

balance des comptes et comme un facteur favorable pour notre économie ?

Un éminent professeur a entrepris de démontrer, dans une bien sommaire étude (1), qu'on attribue une importance exagérée au rôle économique du tourisme. En effet, nous dit-il, notre créance sur l'étranger, à ce titre, est en partie annulée par différentes dettes de même nature et contrebalancée par des considérations non négligeables. Ainsi, il y aurait lieu de tenir compte :

1° Des dépenses des voyageurs français à l'étranger ; (2)

2° Des envois d'argent que font les travailleurs étrangers sur notre sol à leur famille restée au pays natal (3). A ces envois, il faut ajouter les sommes qui sortiront de France lorsqu'ils retourneront vivre chez eux, grâce aux économies amassées.

3° Du facteur défavorable qu'est la hausse des prix, par suite de la concurrence faite par les touristes étrangers à nos propres consommateurs sur le marché national des produits.

4° Du fait que les dépenses effectuées par les visiteurs étrangers ne représentent qu'une valeur brute, de laquelle il faut déduire le prix de revient (intérêt et amortissement des capitaux investis dans les hôtels, casinos, chemins de fer, autocars, etc). En outre, le matériel ou les denrées à l'usage des étrangers ne sont pas tous issus de la production nationale; ils donnent lieu, dans bien des cas, à importation.

Il nous semble que les critiques que nous venons de résumer ne sont pas sérieusement fondées et nous ne pouvons les approuver. (4)

Nous plaçant d'emblée à un point de vue plus général, nous envisageons le tourisme, non seulement comme une

(1) M. Ch. Gide, Professeur au Collège de France a publié deux articles sur l'importance économique du tourisme que la France Hôtelière a reproduit dans ses N°s des 18 et 25 août 1928.

(2) Evaluées à 500 millions pour l'année 1923. Ce chiffre est considéré comme trop bas par M. Gide.

(3) Le tableau statistique remis par le gouvernement français à la Société des Nations indique le chiffre de 1.170 millions, que M. Ch. Gide estime également inférieur à la réalité.

(4) La Chambre Nationale de l'Hôtellerie dans La France Hôtelière, N° du 1^{er} septembre 1928 a réfuté très consciencieusement, sous la signature E. V. T., les arguments de M. Ch. Gide en ce qui concerne l'hôtellerie. Nous empruntons quelques arguments à cet article.

industrie se bornant à la réception d'étrangers, mais encore comme devant pourvoir aux besoins des voyageurs nationaux. Il est incontestable que le tourisme, dans son ensemble, a pour effet de vivifier notre commerce et nos industries d'une façon intense. Les sommes dépensées sur tout le territoire, à l'occasion des voyages, accompliront leur circuit bienfaisant dans l'économie du pays, qui en retirera le plus grand profit. (1)

Un pays n'a jamais pu se suffire à lui-même et il a dû, toujours, s'adresser à d'autres nations pour obtenir ce que son sol ou son industrie ne produisent pas. Ceci est vrai du tourisme, mais, pour qui est sorti de France, la constatation peut être faite, que notre pays à ce point de vue, fait appel à l'extérieur moins que tout autre. On sait, en effet, que la majeure partie de nos « touristes », sont des industriels, des commerçants, des agents, qui vont au delà des frontières à la recherche de débouchés. Leurs dépenses à l'étranger, dont l'estimation est, d'ailleurs, incertaine — et d'autant moins élevées qu'ils ne voyagent pas pour leur seul plaisir — sont, en définitive, créatrices de rentrées ultérieures de capitaux.

Quant aux envois d'argent des travailleurs étrangers, il n'est pas douteux qu'ils existent et même, pour certaines catégories (ouvriers italiens) sont très importants. Mais ces ouvriers ont vécu sur notre sol et y ont effectué des dépenses pour leur subsistance, leur entretien et même leurs plaisirs. Par ailleurs, ils ont contribué à l'accroissement d'une production qui, par carence ou insuffisance de main-d'œuvre, eut été déficitaire. Il serait, par conséquent, rigoureusement logique de diminuer, du montant des capitaux sortis, l'accroissement de productivité qui est résulté de leur présence sur le territoire français.

Aussi bien, nous pensons que le savant économiste a mêlé des questions d'ordre très différent en opposant les bénéfices du tourisme aux sommes dépensées par les voyageurs français à l'étranger et à celles exportées par les travailleurs qui vivent momentanément chez nous. Même si les rentrées dûes au tourisme étaient inexistantes, les sorties

(1) Voir le rapport déjà cité de M. Auscher « L'importance économique du tourisme ». Imprimerie Nationale, 1928. Voir aussi l'intéressant numéro de l'Animateur des Temps nouveaux du 15 mai 1931, dédié à la « Gloire du tourisme Français ».

de capitaux auxquelles il est fait allusion se produiraient néanmoins. Le tourisme doit donc faire l'objet d'une étude spéciale, de façon à bien discerner les sources de profits qu'il engendre.

On nous dit aussi que le consommateur français souffre par privation des objets achetés par ses hôtes et que la concurrence qui tend à s'établir ainsi fait hausser les prix. Qu'il y ait eu, à ce point de vue, des exagérations, dont certains journalistes, en mal de copie, ont tiré parti, que la loi de l'offre et de la demande ait entraîné des augmentations, auxquelles personne n'échappe, lorsqu'il y a déséquilibre, pourquoi le nier ? Il y a des hausses inéluctables, qu'on peut appeler normales; elles se produisent même avec une certaine fréquence. Les autres, inopportunes, sont exceptionnelles, localisées, individualisées et l'éducation commerciale tend, de plus en plus, en montrant leurs conséquences mauvaises, à les faire disparaître. D'ailleurs, si l'on prenait les arguments de M. Gide à la lettre, autant dire que si nos maraîchers bretons ne pouvaient pas vendre leurs primeurs en Angleterre, nous pourrions, nous, les consommer à bon compte ! Il suffit de réfléchir qu'une interdiction d'exporter ruinerait les maraîchers bretons et ne garnirait pas nos marchés. Il en est de même pour le tourisme en France. Ce que le touriste étranger consomme a été produit et acheté à son intention. Supprimons, en théorie, l'afflux des étrangers chez nous, nous diminuerons en même temps l'activité et le chiffre d'affaires des multiples industries et commerces qui, directement et indirectement, profitent du tourisme. Le consommateur français n'y aura rien gagné, mais, en revanche, il y aura sûrement perdu, par suite du ralentissement de l'activité générale. On ne peut donc prétendre que la hausse légère des prix, consécutive à l'arrivée des touristes, soit un facteur qui vaille la peine d'être retenu, quand par ailleurs l'intérêt général du pays est largement favorisé.

Remarquons enfin, que les étrangers qui voyagent, possèdent une grosse puissance d'achat, en général. Ils achètent des produits finis, provenant principalement de nos industries de luxe renommées dans le monde entier, qui ne trouveraient pas d'écoulement suffisant parmi la clientèle française.

Quant au quatrième point envisagé : nul n'a jamais prétendu que les dépenses des étrangers étaient un bénéfice net ! Nous savons bien que les services rendus comportent

un prix de revient comprenant l'amortissement des capitaux qui les a rendus possibles. Souhaitons de voir ces derniers augmenter chaque année pour donner satisfaction à une clientèle accrue, afin que notre outillage touristique de tout ordre représente une richesse nationale de plus en plus considérable.

L'influence bienfaisante du tourisme est d'ailleurs mise en lumière par les rares économistes, à la tête desquels il faut citer, en Italie, le Professeur Mariotti (1) et en Allemagne le Professeur Glücksmann (2), qui se soient intéressés à cette question. Leurs travaux ont servi de base à une organisation méthodique des industries touristiques dans plusieurs pays.

Signalons aussi que dans l'étude entreprise par les Services économiques de la Société des Nations sur la balance des paiements des Etats (3), nous voyons figurer parmi les postes du passif et de l'actif de plusieurs grands pays les capitaux exportés ou importés du fait du tourisme. Au crédit s'inscrivent les sommes dépensées sur le sol national par les touristes étrangers, au débit celles qui sont exportées par suite de voyages des nationaux à l'étranger.

La lecture de ces documents est extrêmement intéressante et nous regrettons de ne pouvoir reproduire ici dans le détail les évaluations qui ont été faites à ce titre dans différents pays, ni surtout les méthodes qui ont été employées pour les obtenir (4).

D'une façon générale, en ce qui concerne les sommes dépensées par les nationaux hors de leur pays, on a d'abord procédé au recensement de ces derniers qui passent les frontières en s'embarquant dans les ports de mer (Ex. : Canada, Etats-Unis du Nord). Puis, à l'aide de questionnaires

(1) Professeur d'économie touristique à l'Université de Rome.

(2) Directeur de la Forschungstelle für Fremdenverkehr, à Berlin.

(3) Memorandum sur le commerce international et sur la balance des paiements. Publications de la Société des Nations. 2 brochures se rapportant aux années 1923 à 1927 et 3 autres aux années 1926 à 1928.

(4) Voir en particulier pour l'Autriche, Memorandum 1913-1927, vol. I, pages 83 et suivantes.

Pour le Canada, Memorandum 1926-1928, vol. II., pages 63 et suivantes.

Pour les Etats-Unis et Amérique, Memorandum 1926-1928, vol. II., pages 78 et suivantes.

Pour la Hongrie, Memorandum 1913-1927, vol. I, pages 151 et suiv.

Pour l'Italie, Memorandum 1926-1928, vol. I, pages 128 et suivantes.

Pour la Yougo-Slavie, Memorandum 1926-1928, vol. II, p. 198 et suiv.

Pour la Tchéco-Slovaquie, Memorandum 1926-1928, vol. II, p. 207 et suivantes.

remis par les autorités à un certain nombre de ces voyageurs, des moyennes de dépenses par catégorie sociale de touristes ont pu être établies.

Le chiffre des capitaux exportés de cette façon a été ensuite reconstitué en partant de ces deux bases. Parfois, l'évaluation des dépenses effectuées à l'étranger repose sur les données fournies par les légations et consulats (Hongrie, Grèce) ou encore sur les permis d'exportation de devises en vue des voyages (Tchécoslovaquie), sur le nombre des passeports ou des billets de chemins de fer délivrés et une moyenne de dépenses par voyageur, déterminée à la suite d'enquêtes (Italie).

Les capitaux importés par suite du tourisme de provenance étrangère ont été évalués d'après le nombre des voyageurs ayant vécu sur le sol national — déterminé à l'aide des différentes méthodes que nous aurons à examiner — d'après la durée de leur séjour et de l'importance moyenne de leurs dépenses (Etat-Unis du Nord, Canada, Italie, Autriche, Tchécoslovaquie, etc.).

Si la perfection des renseignements obtenus de cette façon ne peut être atteinte du premier coup, il est certain qu'une précision plus grande sera obtenue peu à peu. Nous admettons donc que les postes inscrits au débit et au crédit de la balance des paiements ne peuvent être aussi rigoureusement établis que ceux qui ont trait aux exportations et importations contrôlées en douane (dites visibles). Il n'en reste pas moins que les évaluations pouvant être relevées sur les documents en question ont le mérite de souligner un très louable effort en vue de se rapprocher de la vérité statistique.

Regrettons que ni la France (1), ni le Royaume-Uni (2)

(1) Aucun travail n'a été communiqué à la Société des Nations. Pour avoir quelques renseignements sur cette matière consulter : *Revue de Paris*, 1^{er} mars et 15 avril 1924. Etude de M. Décamp. *Bulletin* du 1^{er} trimestre 1924 et *Bulletin* quotidien des 22 février et 1^{er} mars 1924 de la Société d'Etudes et d'Informations économiques, « Créances et Dettes internationales » par Pierre Meynial.

(2) Nous avons soumis au journal « *The Economist* » de Londres un tableau sur lequel nous reproduisions quelques chiffres montrant l'influence du mouvement touristique sur la balance des comptes de ce pays. Ces renseignements avaient été glanés dans différentes publications non officielles. Par lettre, en date du 20 juin 1930, « *The Economist* » nous répond :

« I have submitted your letter to a Government official who has the most complete I knowlege of anybody in this country of materials available for a study of invisible trade items. He replies that the infor-

n'aient défini leur position à cet égard; la question mérite pourtant qu'on s'y intéresse. Quoi qu'il en soit, nous reproduisons ci-après le tableau qui résume l'ensemble des renseignements concernant les dépenses effectuées au cours de voyages d'une nation à l'autre (1) (en millions de \$).

Pays	Années	Dépenses à l'étranger des touristes ressortissants du pays	Recettes provenant des touristes étrangers	Balance
France (2)	1926	—	—	+ 422.5
	1927	58.8	294	+ 235.3
	1928	58.8	352.1	+ 293.3
Canada	1926	90.1	190.5	+ 100.4
	1927	103.8	242.8	+ 139.0
Italie	1926	15. 6 — 17.5	116.7 — 130.3	+ 99.2 à 114.7
	1927	15.5	139.1 à 144.2	+ 123.6 à 128.7
Suisse	1925	12.6	52.2	+ 39.6
	1926	11.6	50.2	+ 38.6
Autriche	1926	7.0 à 8.4	30.7	+ 22.3 à 23.7
	1927	7.0 à 8.4	38.0	+ 29.6 à 31.0
	1928	7.0 à 8.4	44.3	+ 35.9 à 37.3
Japon	1925	11.0	12.3	+ 1.3
	1926	11.7	15.9	+ 4.2
Lettonie	1926	2.8	5.2	+ 2.4
	1927	2.3	3.7	+ 1.4
Tchéco-Slov.	1926	23.7	16.6	— 7.1
	1927	18.9	21.3	+ 2.4
	1928	20.7	23.1	+ 2.4
Turquie	1926	1.7	2.4	+ 0.3
Esthonie	1926	0.9	1.2	+ 0.3
	1927	0.8	1.2	+ 0.4
	1928	0.8	1.3	+ 0.5
Grèce	1926	3.4	3.8	+ 0.4
Finlande	1926	3.5	3.4	— 0.1
	1927	4.3	4.0	— 0.3
	1928	4.5	4.3	— 0.2
Lithuanie	1926	0.6	0.3	— 0.3
	1927	0.9	0.6	— 0.3
S. H. S.	1926	9.0	5.9	— 3.1
	1927	8.0	7.2	— 0.8
Danemark	1926	5.2	1.3	— 3.9
	1927	2.7	1.3	— 1.4
	1928	4.0	2.7	— 1.3
Hongrie	1926	2.3	0.5	— 1.8
	1927	7.1	1.5	— 5.6
	1928	6.6	3.6	— 3.

mation you wish for, is not available at present and is not likely to become available....»

(1) Memorandum pour le Commerce international et sur les balances des paiements 1926-1928, vol. 2.

(2) D'après M. Meynial dans la Revue d'économie politique. Cet au-

Pays	Années	Dépenses à l'étranger	Recettes provenant	Balance
		des touristes ressortissants du pays	des touristes étrangers	
En millions de \$				
Nouvelle-Zélande ..	1926	7.3	3.5	— 3.8
	1927/28	8.1	3.3	— 4.8
Suède	1926	—	—	— 6.6
	1927	—	—	— 6.4
	1928	—	—	— 7.5
Pologne	1926	8.6	6.8	— 1.8
	1927	13.7	8.0	— 5.7
	1928	19.0	11.0	— 8.0
Union Sud-Africain.	1926	19.2	4.2	— 15.0
	1927	19.4	4.6	— 14.8
Indes (année écono- mique se termi- nant 30 septem- bre)	1926/27	—	—	— 16.4
	1927/28	—	—	— 16.4
	1928/29	—	—	— 16.4
	1926	47.6	32.1	— 15.5
Allemagne	1927	61.9	38.1	— 23,8
	1928	62.1	43.0	— 19.1
	Argentine (année économ. se ter- minant 30 sept.)	1925/26	13.9	7.4
1926/27		26.7	5.7	— 21.0
1927/28		—	—	— 19.3
1926		21.4	1.6	— 19.8
Indes - Néerlandai- ses	1927	38.9	1.6	— 37.3
	1926	623	148	— 475.
E.-U. d'Amérique ..	1927	696	163	— 533.
	1928	782	168	— 614
	Norvège	1926	—	5.6
1927		—	6.0	—
1928		—	6.7	—
Roumanie	1926	—	5.8	—
	1927	—	6.3	—
	1928	—	6.2	—

Quelles réflexions nous inspire l'examen du tableau qui précède ?

teur évalue les dépenses des touristes en France en 1929, à 10 milliards de francs contre 1 milliard 500 millions de dépenses des touristes français à l'étranger, soit un solde de 8 milliards 500 millions de francs en faveur de la France (Revue d'économie politique, mai-juin 1930, p. 474).

Les chiffres indiqués ci-dessus pour la France ne sont pas certains ; il existe des écarts considérables dans les évaluations des recettes tirées par la France des touristes étrangers. Si les évaluations données étaient considérées comme exactes, les paiements effectués à l'étranger par les

On constate d'abord, même si les chiffres donnés ne sont qu'approximatifs, que la France est le pays où le profit net tiré du tourisme serait le plus élevé. Pour les trois années 1926, 1927, 1928, il aurait atteint le chiffre formidable de 951 millions de dollars, environ, soit 8 milliards de francs actuels en moyenne par année. Tandis qu'aux Etats-Unis, où l'étude de la question a été la plus poussée, où partant les chiffres indiqués sont les plus dignes de foi, la perte de substance qu'entraîne le poste débiteur du tourisme a atteint, au cours des trois mêmes années, 1.622 millions de dollars, soit en francs une moyenne de 14 milliards par an ! On conçoit la peine que prennent les autorités américaines pour évaluer ce facteur d'appauvrissement de l'économie nationale et pour en chercher les conditions d'amélioration. Mais ce que l'on comprend moins, c'est l'indifférence manifestée trop souvent jusqu'à ce jour par les pouvoirs et le public français à l'égard d'une source pareille de richesses.

Pour résumer, nous dirons que le tourisme est une nécessité vitale pour notre pays. On s'accorde à reconnaître que, si notre balance du commerce est régulièrement déficitaire depuis 1927 (1), la stabilité de notre change, en dehors des éléments psychologiques dont l'influence a été récemment décrite (2), est due aux facteurs qui interviennent dans notre situation au point de vue de nos règlements extérieurs. Ce sont : les placements de capitaux à l'étranger, les envois de fonds par les nationaux émigrés, les bénéfices résultant du transport des marchandises étrangère, les dépenses faites dans le pays par les voyageurs étrangers au cours de leurs voyages. Toutes ces causes et d'autres, encore mal connues, peuvent neutraliser, contrarier même les effets de la balance du commerce et faire qu'un pays soit, en définitive, créancier de l'étranger pour une somme plus ou

différents pays compris dans ce tableau auraient atteint un total de 1.150 millions de \$ en 1927, mais le Royaume-Uni n'est pas compris dans ce tableau. Ainsi la dépense mondiale totale dépasse considérablement ce total. Les recettes des pays ci-dessus afférentes à 1927 ont atteint 1.100 millions de \$, mais cette somme ne comprend pas les versements aux compagnies de navigation en paiement de billets de voyage qui sont classés par les pays bénéficiaires dans les recettes provenant de frets.

(1) Voir la France Economique 1929. « La balance des comptes » par P. Meynial, p. 33.

(2) A. Aftalion. Monnaie, Prix et change, 1927. Recueil Sirey.

moins importante, alors cependant que le montant de ses importations (visibles) dépasse celui de ses exportations (visibles) (1).

Et les mouvements de personne d'un pays à l'autre ont pris une telle ampleur que le Président actuel des Etats-Unis, M. Hoover, a pu dire : (2)

« L'étude de la balance des comptes nous permet, en tant que Nation, de comprendre notre véritable situation, eu égard à beaucoup d'obscurs et complexes facteurs (ce sont principalement les importations et exportations dites invisibles) qui forment nos transactions internationales et doivent être prises en considération lorsqu'on cherche à établir notre politique commerciale ».

Il est heureux que la France soit un pays touristique par excellence, puisqu'ainsi l'attraction qu'il exerce sur les foules étrangères a pour résultat l'apport de sommes importantes, qui jouent dans notre balance des paiements et forment la contrepartie des facteurs défavorables. Le tourisme est, en somme, l'une de nos plus grandes industries nationales, l'une de celles qui, le plus sûrement, « travaillent à la tenue de notre change et à la stabilité de notre franc »(3).

(1) C. Perreau. Cours d'économie politique, 1927. T. II, p. 188. Voir aussi « La bilancia economica internazionale et la sua influenza sul valor della moneta » dans l'ouvrage du Prof. A. Mariotti déjà cité. Cette étude fait allusion aux travaux de B. Stringher, des Prof. Jannacone, G. Mortara et G. Borgatta sur la balance économique de l'Italie.

(2) The balance of International payments of the U. S. A. Government printing office Washington 1927, préface de l'opuscule.

(3) Paroles de M. Bokanowski, ministre du commerce, prononcées lors d'un discours, quelques mois avant sa mort.

RÉPARTITION DES DÉPENSES DU TOURISTE

Au cours des déplacements touristiques, le voyageur effectue des dépenses de toutes sortes. Ce sont : les frais de transport, les dépenses d'hôtel proprement dites, celles qu'acquitte bien souvent l'hôtelier pour le compte de son client : achats dans les magasins, le prix des places de théâtre, les entrées dans les casinos et enfin les achats d'effets d'habillement, de souvenirs, d'objets de luxe. Une étude comparative annuelle entre le coût de ces services dans les divers pays de tourisme serait intéressante à faire. Par là, il serait possible de remédier, au moins dans une certaine mesure, aux facteurs de hausse qui, risqueraient, en ce qui concerne notre pays, d'en détourner le tourisme étranger. Pratiquement la comparaison est assez difficile à faire, la qualité des services obtenus, pour un prix donné, étant surtout une question d'appréciation. Pourtant, si nous nous référons aux index numbers, tels qu'ils sont publiés dans divers pays, nous pouvons constater en 1929, par exemple, que le coût de la vie, par rapport à l'avant-guerre, aurait augmenté dans une moindre proportion en France, en Italie, Autriche, Tchécoslovaquie, Pologne et en Espagne qu'en Allemagne, en Grande-Bretagne, Hollande, Norvège et aux Etats-Unis. (1)

En ce qui concerne les transports de personnes, il a été constaté à différentes reprises que leur prix est plus bas en France, que dans la plupart des autres pays étrangers, et ce, malgré l'élévation du taux des impôts sur les billets et les lourdes charges fiscales supportées par les réseaux (2). Pour le prix des chambres dans les hôtels, suivant leur classe, celui des repas et des vins servis dans les restaurants de qualité sensiblement égale, le tarif des places dans

(1) Voir à ce sujet l'étude du Dr. Borman dans « die Lehre vom Fremdenverkehr » p. 16 et 17.

(2) Voir la note publiée par la Présidence du Conseil le 22 mai 1931, sur le déficit des grands réseaux de chemins de fer. Cette note a été reproduite in-extenso dans le Temps du 23 mai 1931. Voir aussi dans l'ouvrage du Dr Borman, déjà cité, les graphiques qui confirment ces résultats.

les théâtres, des voitures publiques, un essai de comparaison a déjà été fait (1).

Nous croyons, d'après l'ensemble de ces renseignements, pouvoir affirmer que le coût des voyages en France, en 1929-1931 était moins élevé que presque partout ailleurs.

Nous pouvons maintenant nous demander quelle est la part qui revient définitivement à l'hôtelier sur les sommes dépensés par les touristes. Là encore, les données font défaut, on le conçoit. Comment, en effet, discriminer d'une façon précise parmi les dépenses d'un touriste étranger voyageant en France ?

Nous allons cependant examiner les résultats des travaux effectués dans ce but, en France d'une part (2), et aux Etats-Unis, d'autre part (3). D'après une enquête faite dans la station thermale de la Bourboule, les sommes dépensées par le touriste se décomposeraient ainsi :

I. — Sur 100 francs :

- 26 sont dépensés en achats divers,
- 20 à l'hôtel,
- 20 aux transports,
- 10 dans les cafés ,thés, confiseries,
- 10 dans les cinémas, théâtres, distractions.
- 7 pour les taxis, trams, autobus,
- 5 minimas dépenses,
- 2 imprévus, pourboires.

Total égal à : 100.

II. — Les 100 francs dépensés par le touriste à l'hôtel vont :

25 francs à l'hôtelier pour ses frais généraux, ses amortissements et loyer d'argent, son bénéfice.

75 francs, soit les 3/4, sont reversés par l'hôtelier aux employés salariés,
aux producteurs de matières premières,
à l'industrie (outillage),
à l'Etat (impôts, taxes).

(1) Voir notre étude dans le « Bulletin des Directeurs Français d'Hôtels et de Restaurants » N° de septembre 1931.

(2) Dr. Cany, article et rapport cités précédemment.

(3) Where the visitors dollars goes - by Edward C. Romine Horwarth et Horwarth, American hotel association 1928.

III. — Les 100 francs du touriste se répartissent en définitive en :

30 francs pour les matières premières, comestibles : aux agriculteurs, viticulteurs, horticulteurs.

20 francs pour la main-d'œuvre aux employés et ouvriers.

20 francs pour les impôts et taxes à l'Etat et aux communes.

15 francs pour le matériel, aux industries diverses.

10 francs pour les matières premières non comestibles, aux commerçants non producteurs.

5 francs pour l'hébergement, à l'hôtelier.

Aux Etats-Unis, l'enquête très approfondie, portant sur plusieurs villes de tourisme ou de centres de réunions habituels de congrès, a donné les résultats suivants :

Proportion de chaque dollar dépensé revenant aux différentes industries.

	Moyenne	New-York	Detroit	San Diego	NewOrléans
	—	—	—	—	—
Hôtels	23 %	25	17	20	28
Restaurants	18	10	21	24	—
Magasins de détail	31	40	32	32	20
Garages	10	—	11	11	8
Théâtres	8	15	9	3	5
Grossistes	—	—	—	—	13
Loyer d'appartem.	—	—	—	—	15
Divers	10	10	10	10	11
	100	100	100	100	100

On peut donc dire qu'environ 25 % de l'argent dépensé va directement à l'hôtel. Quelle sera la destination définitive de ces sommes ? Des spécialistes d'affaires hôtelières, se basant sur les moyennes obtenues dans 10 hôtels à voyageurs, fonctionnant normalement, donnent les indications suivantes :

Répartition des sommes dépensées à l'hôtel

	Recettes pour 1 dollar	Dépenses pour 1 dollar	Sur les dépenses de l'hôtel, proportion des sommes retour nant aux commerçants locaux pour 1 dollar	
Recettes :				
Hôtel-restaurant	100			
Dépenses :				
Salaires, appointements .		31	31	(1)
Coût des marchandises .		19.50	13	(2)
Dépenses diverses, entre- tien de l'immeuble, du fonds de commerce ..		23.50	15.67	(3)
Provisions pour recons- truction et agrandisse- ment de l'hôtel		7.50	1	(4)
Taxes et impôts fonciers		6	6	(5)
Assurances		0.50	0.50	(6)
Pour cent des recettes disponibles pour intérêt du capital et bénéfices		12	3.60	(7)
	100	100	70.77	%

En somme, sur les 25 % de l'argent dépensé par le touriste à l'hôtel 70,77 % sont reversés dans le commerce local, si bien, qu'en fin de compte, il ne revient à l'hôtelier que 7 % du dollar du touriste ($100 - 75 - (25 \times 70,77) = 7$). De ce qui précède, il ressort qu'en définitive, les hôteliers ne conservent que de 5 à 7 % des sommes dépensées par les voyageurs pendant leur séjour dans une ville (non compris les frais de transport).

Par conséquent, on peut conclure :

1° Qu'une faible proportion des recettes nées des voyages profitent à l'hôtelier.

2° Qu'un pourcentage important de l'argent dépensé dans les hôtels retombe en fin de compte dans la caisse des commerçants locaux.

(1) Tiré d'une enquête faite par le United States Bureau of Labor (facts for workers, Octobre 1927).

(2, 3, 4, 5, 6 et 7) D'après Horwarth et Horwarth.

3° Que tous les commerces et toutes les industries sont intéressés au développement des voyages, du tourisme, souvent à un degré plus élevé que les hôteliers eux-mêmes, contrairement à ce qu'on pense communément.

De sorte que lorsqu'il est question, dans une contrée, dans un pays donné, de faire une propagande touristique, les hôteliers devraient, normalement, inviter toutes les autres industries à participer plus généreusement à des frais qu'ils supportent habituellement seuls.

C'est ici le lieu d'indiquer que l'hôtel est une véritable clé de voûte de l'économie de nombreuses régions (1). Client de toute première importance des industries diverses qui sont utilisées pour sa construction et son entretien, consommateur régulier de produits, de denrées de toutes sortes qu'il se procure dans la région, tant par ses propres achats que par ceux qu'effectue sa clientèle, employeur d'une main-d'œuvre variée et nombreuse à laquelle il procure des moyens d'achats devant se reverser ensuite dans le commerce local, contribuable sur lequel comptent les finances municipales (sans oublier celles de l'Etat!) il est bien, en somme une entreprise « mère ». A son activité sont intéressés une foule de gens, qui ne s'en doutent parfois pas.

(1) Voir le rapport de M. Gabler, *Europäischer Hof, Heidelberg*, sur ce point dans le Bulletin 14, pour 1928-1930 (p. 91), de l'Association des Hôtels, Restaurants et Etablissements assimilés d'Allemagne.

CHAPITRE II

TOURISME AU POINT DE VUE DYNAMIQUE

Nous avons étudié dans le chapitre précédent le tourisme, tel qu'il se place actuellement dans l'économie des nations. Nous nous proposons maintenant d'examiner quels sont les moyens propres à en tirer le meilleur parti dans l'avenir. Dans le monde entier on s'ingénie à « organiser » cette valeur économique et la lutte entre les grands pays de tourisme devient de plus en plus âpre. Nous estimons qu'une politique touristique ne peut reposer que sur des statistiques, bases solides, grâce auxquelles il est possible de suivre pas à pas les résultats d'un effort d'organisation et de remédier aux déficiences. Les statistiques touristiques retiendront donc d'abord notre attention, puis nous verrons comment s'organise le tourisme à l'étranger et comment il est organisé chez nous. Enfin, laissant au lecteur le soin d'apprécier si l'organisation actuelle est satisfaisante, nous proposerons, en toute indépendance, les principes suivant lesquels, la politique touristique française pourrait se développer rationnellement.

STATISTIQUES TOURISTIQUES

Au cours de la XVII^e Session de l'Institut International de Statistique (1), ont été adoptées, après discussion par la Section spéciale et approbation en séance plénière, les conclusions du rapporteur sur la statistique internationale du tourisme.

« L'Institut International de Statistique,

« Considérant qu'il importe à chaque Etat de connaître,
« non seulement le nombre des visiteurs étrangers qui
« viennent sur son territoire (mouvement actif des étran-
« gers), mais aussi la proportion dans laquelle ses habi-
« tants participent au mouvement des étrangers dans les
« autres pays (mouvement passif des étrangers) ; que ce
« dernier chiffre ne peut être connu par un Etat que si
« tous les autres relèvent et publient le nombre des étran-
« gers de chaque nationalité qui les visitent ;

« Considérant, d'autre part, que les déplacements péri-
« diques et saisonniers des travailleurs venant dans un
« pays étranger pour y trouver une occupation passagère
« appartiennent au domaine de la statistique de l'émigra-
« tion temporaire, et non à celui des déplacements momen-
« tanés ; qu'ainsi, il n'y a pas lieu de comprendre cette ca-
« tégorie d'étrangers dans les relevés faisant l'objet des re-
« commandations ci-après : que, par contre, les voyageurs
« de commerce peuvent difficilement être distingués des
« touristes et doivent être compris dans la statistique en-
« visagée, ici, tout en étant comptés à part, dans la mesure
« où cela est possible ;

« Est d'avis qu'il y a lieu de demander à tous les Etats
« où le mouvement des étrangers venant dans un but autre
« que d'occuper un emploi, a une certaine importance, d'or-
« ganiser une statistique annuelle et régulière de ce mou-
« vement dans les conditions ci-après :

« I. — Pour réaliser cette organisation, chaque Etat

(1) Voir Bulletin de la Statistique Générale de la France, avril-juin 1928.

« pourra employer les procédés déjà existants qui lui permettront d'obtenir les résultats désirés, avec le minimum de sacrifices de sa part ;

« II. — La statistique pourrait, suivant les cas, être faite d'une manière plus ou moins complète, dans les conditions suivantes :

« a) les Etats ayant un mouvement d'étrangers largement développé ont intérêt à rechercher, en même temps que leur nombre, la durée de leur séjour ;

« b) dans les autres Etats, on se contenterait simplement des données sur le nombre des voyageurs complété, s'il y a lieu, par celui des localités où ils ont séjourné.

« III. — La seule condition capitale est que chaque Etat publie, pour tout son territoire, les résultats du mouvement des étrangers classés d'après les pays du domicile permanent des visiteurs. Cette classification doit comprendre tous les Etats, à l'exception de ceux pour lesquels le nombre des visiteurs étrangers est très faible. Ces derniers devraient toutefois être énumérés dans la publication. Les résultats globaux concernant les nationaux de ces pays, dont la présence a été constatée dans d'autres Etats, leur seront fournis sur demande ».

On voit que la question des statistiques du tourisme intéresse tous les Etats, non seulement parce qu'elle est importante, mais aussi parce que sa solution apparaît difficile. Les déplacements d'individus, qui peuvent être extrêmement rapides, ne sont enregistrés qu'avec peine et tendent à échapper à une étude statistique.

Sans méconnaître les difficultés rencontrées pour arriver à la précision souhaitable dans ce domaine, nous estimons qu'il devient nécessaire de s'employer sans tarder à les surmonter. A notre avis le problème n'est pas insoluble. Il réclame seulement une connaissance approfondie tant de ses éléments d'ordre matériel, administratif et psychologique, que des procédés d'analyse qui restent à déterminer.

Pour arriver au dénombrement des voyageurs étrangers,

cinq méthodes différentes sont actuellement utilisées, suivant les possibilités :

- a) Statistique des passeports ;
- b) Emploi d'un questionnaire ;
- c) Statistique des billets ;
- d) Méthode des sondages ;
- e) Méthode de la déclaration.

a) *Statistique des passeports.* — Pendant la période de tension diplomatique qui a suivi la guerre, on ne pouvait voyager d'un pays à l'autre sans être muni de la pièce d'identité officielle qu'est le passeport. Il devait être visé par les représentants consulaires du pays dans lequel on désirait se rendre et qui à cette occasion, percevaient un droit. Il est certain que la connaissance du nombre de visas aurait permis de chiffrer d'une façon très approchée le nombre des étrangers venant visiter la France. Ce procédé de dénombrement se heurte à deux obstacles. D'abord, il ne semble pas que les consulats français à l'étranger aient fait parvenir au Ministère des Affaires Etrangères le nombre de visas assez rapidement et régulièrement pour qu'ils y fussent totalisés (1). Tout au moins, il n'apparaît pas que les pouvoirs publics aient senti la nécessité d'une telle centralisation, puisque les renseignements que publie l'Office National du Tourisme en partant de ces bases, sont toujours aussi fragmentaires et approximatifs.

Le second obstacle, dont il y a lieu de se réjouir grandement, réside dans les modifications apportées au régime du passeport, pièce d'identité qui a tendance à disparaître de l'arsenal des formalités administratives. Dès 1921, la Chambre de Commerce Internationale, tenant son congrès à Londres a demandé la création d'un passeport international uniforme, en attendant le retour au régime d'avant-guerre, dans lequel le passeport avait presque disparu. La suppression de cette pièce ou la simplification des formalités d'obtention ont été encore demandées lors du Congrès de Rome en

(1) L'Office National du tourisme ne paraît pas être en mesure de recourir à cette source de renseignements d'une façon régulière et méthodique.

1923, lors de l'assemblée générale des 27 et 28 octobre 1925 du Conseil Central du Tourisme international, aussi bien que lors des différentes réunions tenues sous les auspices de la Société des Nations par la « Commission Consultative et technique des communications et du transit ».

La résolution adoptée par la 6^e Assemblée de la Société des Nations à cet égard comportait :

Un vœu préconisant des ententes entre certains pays pour hâter la suppression progressive du régime du passeport.

Un exposé des facilités à accorder dans le cas du maintien du régime des passeports : unification du type de passeport international, organisation rationnelle et pratique des bureaux de délivrance des passeports, extension de la durée et de l'étendue de validité des passeports, réduction des taxes perçues lors de leur établissement.

Les visas de transit, de sortie et d'entrée, devraient être, soit supprimés, soit facilités, le contrôle aux frontières modifié de façon à atténuer les désagréments et retards imposés aux touristes par cette formalité d'un intérêt surtout administratif.

Bien qu'on ait entrepris l'étude d'une simplification des mesures à appliquer aux déplacements internationaux, le régime des passeports n'a pas encore disparu, mais on peut espérer qu'il en sera ainsi dans un avenir plus ou moins proche.

La statistique des passeports permettant de dénombrer les déplacements à destination d'un pays donné ne peut donc être utilisée et son emploi n'offre plus, pour nous, qu'un intérêt rétrospectif.

b) *Méthode des questionnaires.* — Les questionnaires remplis par chaque personne entrant dans un pays permettent d'obtenir des renseignements complets et très généralement exacts sur la qualité et le nombre de visiteurs étrangers. Cette formalité est actuellement en usage en Angleterre, mais, en ce qui concerne la France, nous n'avons pas d'intérêt à l'employer, parce que nous ne jouissons pas des mêmes conditions d'insularité qui rendent son application possible et ses résultats rigoureux, et aussi parce qu'on ne se résoudra jamais chez nous, avec raison, à utiliser pareil procédé, assez vexatoire.

c) *Méthode des billets.* — On suppose qu'une proportion, déterminée à la suite d'enquêtes répétées, des billets vendus à l'étranger et dans les gares frontières à destination d'un pays a été achetée par des étrangers. Aux chiffres obtenus par cette méthode, doivent être ajoutés ceux des entrées par voie pédestre ou automobile aux postes frontières. L'ensemble peut donner un total représentant approximativement la quantité des étrangers venant sur notre sol. Mais le procédé est loin d'être parfait, comme on le devine. Il ne permet pas, d'ailleurs, de savoir quelle a été la durée de séjour des étrangers chez nous, ce qui est indispensable à connaître. Cependant notre Office National du Tourisme y recourt souvent.

d) *Méthode des sondages.* — Recommandée par le Professeur R. Bachi dans son étude « *Sulla rilevazione statistica del movimento dei forestieri* » (1) et citée par le Professeur Angelo Mariotti, dans son intéressant cours d'économie touristique, auquel nous nous permettons de faire emprunt. (2)

Ce procédé, qui pourrait surtout être utilisé dans une ville ou dans une province peu étendue, consiste en ceci : une enquête périodique est faite auprès de tous les hôtels et pensions. On se limite à relever le nombre des voyageurs — étrangers et nationaux — à une date déterminée, et le total des arrivées dans les hôtels recensés pendant la durée de l'enquête.

Supposons que celle-ci doive durer un mois :

Si, au 1^{er} janvier, le total des voyageurs présents dans les hôtels est de 50.000 et au 1^{er} février de 60.000, et que le total des arrivées au cours du mois de janvier ait été de 120.000, le nombre des départs ayant eu lieu pendant le mois sera de :

$$(50.000 + 120.000) - 60.000 = 110.000.$$

Nous pourrions ainsi obtenir la durée du séjour moyen des voyageurs :

$$\frac{50.000 + 60.000}{120.000 + 110.000} = \text{moins de } 0.478 \text{ d'un mois.}$$

(1) *Giornale degli economici*, 1921, p. 297.

(2) *Lezioni di Economia turistica*, edizioni Tiber, Rome, 1927.

c'est-à-dire un peu moins de 15 jours. (1)

De ce résultat, on déduit :

$120.000 \times 15 = 1.800.000$ journées de présence des voyageurs arrivés dans le mois. Ce calcul peut être fait, en particulier, par les hôteliers qui tiennent un registre récapitulant les entrées et sorties des voyageurs dans leur maison.

Il pourrait aussi servir à l'établissement de renseignements d'ensemble. Mais la formule n'a de valeur que si la proportion des arrivées et des départs est uniforme et nous croyons qu'il est nécessaire de trouver les bases d'un calcul qui serre de plus près la réalité.

e) *Méthode de la déclaration.* — Pourrait être appliquée dans la plupart des grands pays de tourisme. En France, l'article 4 de l'ordonnance du 15 juin 1832 et l'article 475-2 du Code Pénal, font une obligation pour les « aubergistes, maîtres d'hôtel, garnis et logeurs », d'inscrire sur un registre les nom, âge, profession, domicile habituel, dernière ré-

(1) Professeur Mariotti, ouvrage cité.

La formule est obtenue de la façon suivante :

Soit n le nombre de voyageurs le 1^{er} du mois,
 m le nombre des voyageurs le 1^{er} du mois suivant,
 a le nombre d'arrivées entre les dates considérées.

Les départs p sont : $p = n + a - m$.

En supposant uniforme la proportion journalière d'arrivées et de départs, la quantité moyenne de voyageurs présents chaque jour pendant le mois est

$$\frac{m + n}{2}$$

Le mouvement moyen des voyageurs est, d'autre part :

$$\frac{a + p}{2}$$

En divisant le nombre moyen des voyageurs par le mouvement moyen des voyageurs, on obtient ainsi la durée moyenne de séjour

$$\frac{\frac{m + n}{2}}{\frac{a + p}{2}} = \frac{m + n}{a + p}$$

sidence, date d'arrivée et de départ de tous ceux qui auront couché ou passé une nuit dans leurs maisons. (1)

Il est certain que cette méthode fournirait des renseignements complets et exacts. Malheureusement, malgré les sanctions prévues pour les négligences dans les inscriptions des voyageurs, l'expérience a révélé qu'elles ne sont pas rares dans les maisons où n'existe pas une organisation sérieuse. D'ailleurs, le rassemblement des données recueillies par voie administrative est aussi loin d'être à l'abri de toute critique, non seulement en France, mais à l'étranger. Nous verrons, en ce qui concerne la statistique établie par la Préfecture de police de Paris, qu'on ne semble pas y attacher tout l'intérêt qu'elle présente.

Toutes les méthodes que nous avons mentionnées précédemment, sauf celle de la déclaration, ne permettent d'obtenir que des renseignements très approximatifs. Il y aura pourtant lieu de les employer, afin de confronter les résultats obtenus grâce à chacune d'elles, qui peuvent se recouper mutuellement. L'étude du mouvement touristique et de sa valeur économique a une telle importance qu'il faut s'efforcer, méthodiquement et avec continuité, d'élargir les bases de l'enquête, et de développer les procédés propres à arriver à toute la précision nécessaire dans cette matière difficile. La vérité statistique ne repose que sur des données exactes. Une politique touristique ne peut s'improviser ; elle ne peut reposer que sur des bases statistiques sérieuses.

Il appartient à notre Sous-Secrétariat du Tourisme de proposer les principes de l'étude, et de faire appel à tous les concours, à toutes les bonnes volontés, qui d'ailleurs ne manquent pas, parmi les dirigeants des industries touristiques. Sans doute *il faut tenir compte du tempérament français* (2) volontiers frondeur et individualiste, mais le nombre de ceux qui regrettent de ne pas être mieux informés sur la question est si grand qu'on ne s'adresserait pas à eux en vain.

(1) En Italie, la loi du 6 novembre 1926 prescrit les mêmes formalités. En Prusse, en Autriche, il en est de même.

(2) Les méthodes employées actuellement en Italie valent pour ce pays assoupli déjà à la stricte discipline que poursuit l'organisation syndicale que l'on sait.

De toutes façons, il y aurait lieu d'éviter à tout prix les fausses manœuvres, telles que celle à laquelle nous avons assisté dernièrement et que nous devons signaler pour en tirer les enseignements qu'elle comporte.

En date du 26 mars 1931, le Président du Conseil, Ministre de l'Intérieur, a donné aux préfets des instructions pour leur permettre de prendre de nouveau arrêtés en ce qui concerne la tenue des registres de police, l'établissement des fiches individuelles de voyageurs et la création d'un état décadaire du mouvement des voyageurs dans les hôtels, pensions, meublés, etc.

Conformément à ces instructions, les préfets ont pris des arrêtés, desquels il ressort que l'ancien registre de police serait complété afin de contenir les mentions suivantes :

<i>Numéro d'ordre :</i>	
<i>Numéro de chambre :</i>	
<i>Nom et prénoms du voyageur :</i>	
<i>Qualité et profession :</i>	
<i>Nationalité (souligner les étrangers) :</i>	
<i>Domicile habituel :</i>	
<i>Pièces d'identité dont le voyageur est porteur :</i>	
<i>Date d'arrivée :</i>	
<i>Date de départ :</i>	
<i>Nombre de nuits passées à l'hôtel :</i>	
<i>Visa de l'autorité :</i>	
<i>Taxe principale :</i>	} Dans les stations où est perçue une taxe de sé- jour.
<i>Taxe additionnelle :</i>	
<i>Montant total :</i>	
<i>Indications pouvant servir à l'éta- blissement ou à l'exonération :</i>	
<i>Visa du collecteur :</i>	

D'autre part, outre la fiche individuelle du voyageur qui doit être remise à la gendarmerie, au commissariat de police ou au Maire, au fur et à mesure de l'arrivée des voyageurs, les hôteliers devaient remettre aux mêmes autorités un état récapitulatif dit « état décadaire ». Ce document aurait permis de faire connaître le nombre des arrivées des voyageurs classés suivant leur nationalité, ainsi que le total des nuits qu'ils avaient passées à l'hôtel.

Le registre de police, et les duplicatas des états décadaires devaient être présentés au visa de l'autorité, ainsi qu'à toutes réquisitions des agents de la force publique,

des collecteurs et inspecteurs de la taxe de séjour et des inspecteurs de l'Office National du Tourisme.

Si nous nous sommes félicité de voir enfin la question du recensement du mouvement touristique mise à l'ordre du jour, nous n'avons pu que déplorer l'absence totale de psychologie qui a présidé à l'essai de réalisation récent. L'administration ne sollicitait pas la collaboration des hôteliers, qui devaient supporter seuls le poids de ce surcroît de travail, mais elle l'exigeait brusquement. Aussi les mesures prévues ont été vouées à un échec.

Déjà surchargés de déclarations de toutes sortes (taxe de séjour, assurances sociales, emploi des mutilés, chiffre d'affaires, taxe d'apprentissage, etc., etc.), les hôteliers de France ont fait front commun contre cette nouvelle formalité. Pour beaucoup d'entre eux n'apparaissait pas la nécessité de statistiques touristiques et il y aurait eu lieu de les convertir à cette idée, préalablement. Du reste, la confection d'états de cette sorte demande une certaine attention et un travail qui se chiffre, en définitive, par un supplément de main-d'œuvre. L'hôtelier comprendra difficilement qu'on ne puisse, à l'aide du produit des multiples taxes auquel il est soumis, subvenir aux frais d'établissement de statistiques, dont l'administration a déjà en mains les éléments (fiches individuelles).

A notre sens, il fallait d'abord faire comprendre aux hôteliers que le recensement du mouvement touristique français devenait indispensable. Puis il fallait faire appel à ceux qui savent s'élever au-dessus de leur seul intérêt particulier pour s'attirer leur loyale collaboration, rechercher avec eux les moyens propres à atteindre le but visé avec le minimum d'efforts. Il fallait aussi rémunérer par un encouragement (léger degrevement) le travail que l'Administration ne veut assumer et dont elle charge les hôteliers.

Le problème se ramène en somme à :

1° Déterminer à époques fixes le nombre de touristes français et étrangers descendus dans les hôtels de catégories différentes (1) ;

(1) En France, et dans la plupart des pays européens, l'hôtel n'est pas encore généralement utilisé comme lieu d'habitation permanente. Par conséquent, les personnes qui le fréquentent peuvent être considérées comme des voyageurs-touristes (voir à ce sujet l'article sur l'activité hôtelière en Italie, dans « Das Hotel » N° 13, 1931).

2° Calculer la moyenne de durée de leur séjour à l'hôtel;

3° Evaluer la moyenne journalière de leurs dépenses.

Quant au premier point, la seule base sûre est fournie par la totalisation des fiches individuelles d'arrivée. Celles-ci ne pourraient-elles être de couleur différente, selon qu'il s'agit d'étrangers ou de Français, suivant aussi la catégorie fiscale de l'établissement, afin de faciliter une discrimination intéressante ?

Pour le calcul du séjour moyen, l'Administration pourrait avoir recours aux bons offices des hôteliers de chaque catégorie les plus conscients de l'utilité du travail. Certains tiennent déjà des registres de statistiques permettant de calculer ce renseignement (1), (quotient du total des unités mensuel, compte tenu de l'existence au début, par le nombre d'arrivées pendant la même période de temps). Surtout si le nombre des hôteliers collaborant à ce travail est assez élevé, on pourrait déterminer avec une certaine rigueur des moyennes intéressantes, applicables à l'ensemble.

Enfin, en ce qui concerne l'évaluation des dépenses, seules les enquêtes directes auprès des voyageurs conduiraient à une approximation suffisante. Beaucoup de doigté et de psychologie sont cependant indispensables. En attendant, les « indices extérieurs » déterminés grâce à la collaboration des banquiers, des compagnies de transports, des hôteliers, doivent permettre d'approcher la vérité.

A notre avis, la question qui nous intéresse, si difficile qu'elle apparaisse, doit retenir l'attention de tous ceux qui, à divers titres, se préoccupent de l'avenir du tourisme en France. L'important est de ne pas perdre de vue le but à atteindre et de ne pas se laisser arrêter en chemin par des objections qui ne tiennent pas devant l'évident intérêt général.

(1) L'anonymat de la source devrait être respecté

ORGANISATION DU TOURISME A L'ETRANGER

Dans tous les pays on s'efforce de développer le tourisme national. A l'aide de mesures administratives appropriées, de subsides, de privilèges même en faveur d'organisations touristiques privées, les gouvernements tendent à faciliter les voyages et à attirer, à retenir, les touristes étrangers. Depuis peu, des organismes officiels ont été institués dans ce but, les Etats ayant senti la nécessité de coordonner les moyens mis en œuvre et de leur donner une unité d'action.

En Suisse, l'organisme centralisateur du tourisme est la « Schweizerische Verkehrszentrale », en Grèce, l'« Office du Tourisme Hellénique » qui dépend du Ministère de l'Economie ; en Hongrie, depuis 1928 fonctionne le « Fremdenverkehrsamt », qui est rattaché au Ministère du Commerce. En Espagne « El Patronato Nacional del Turismo » en Pologne, en Yougoslavie, existent des services administratifs relevant directement des Ministères du Commerce ou des Travaux publics. En Norvège, un groupement formé par les hôteliers et les compagnies de navigation est passé sous la haute direction du gouvernement lorsqu'il est devenu la « Landslaget for Reiselivet i Norge ».

Dans d'autres pays, le tourisme est, néanmoins, resté soumis aux initiatives privées, les gouvernements ne se faisant d'ailleurs pas faute de les subventionner largement. (Belgique : Conseil Supérieur du Tourisme ; Hollande : Algemeene Nederlandsche Vereeniging voor vreemdelingenverkeer ; Angleterre : Travel Association of Great Britain and Ireland, etc., etc.

En Allemagne a été créé le 31 juin 1918 un organisme unique, la Mittel-Europa-Reiseburo, connu sous le nom de MER.

Cette Société à responsabilité limitée, dont 30 % des capitaux appartiennent aux chemins de fer du Reich et 70 % à la Nord Deutscher Lloyd, la Hapag, la Deutsche Bank et à quelques particuliers, a le privilège de la vente des billets de chemins de fer et de navigation, en dehors des gares allemandes.

Elle ne possède pas d'offices lui appartenant, mais tout

bureau de voyages, tant en Allemagne qu'à l'étranger, qui veut vendre des billets sur les lignes allemandes, doit nécessairement être représentant du MER. Sur le prix de vente de chaque billet, cette organisation reçoit une commission de 5 %, dont elle cède seulement la moitié à l'agence qui l'a vendu. La Société n'ayant pas à supporter les frais d'exploitation de bureaux de voyages, mais seulement des dépenses d'administration, on conçoit le chiffre important de ses bénéfices. Or, sauf 10 % réservés aux actionnaires, la totalité de ces bénéfices est affectée à la propagande ; ils sont entièrement versés à un organisme central la Reichsverkehrszentrale (Office Central de trafic touristique du Gouvernement Allemand) chargé de la publicité. Celle-ci, a été, dans chaque capitale étrangère, méthodiquement organisée et donne, d'ailleurs d'excellents résultats (1).

Ne pouvant étudier dans le détail le tourisme dans tous les pays, nous nous bornerons à examiner l'organisation remarquable, à ce point de vue, dans deux Etats : l'Italie et l'Autriche, que nous considérons comme des modèles du genre.

Organisation du tourisme en Italie

Les progrès réalisés par le tourisme depuis que Rome est devenue la capitale du pays à la suite de l'unification politique de la nation, c'est-à-dire depuis 1870, sont très intéressantes à étudier. Pendant longtemps, le tourisme a été abandonné aux initiatives personnelles, parmi lesquelles il convient de citer celle des agences de voyages, en particulier de l'Agence Cook, qui dirigeait vers l'Italie chaque année de nombreux touristes et y organisait la visite des endroits célèbres présents à l'esprit de chacun. Les Compagnies de chemins de fer, surtout la Société de Chemins de fer méridionaux, faisaient également de sérieux efforts sous forme de primes accordées aux Comités de pèlerinage, de billets circulaires à prix réduits, de brochures de propagande largement diffusées et remarquablement présentées. Une association pour le mouvement des étrangers, une Société

(1) Nous croyons savoir que certaines organisations étrangères encouragent en Allemagne la vente de leurs billets de transport par l'attribution de ristournes à l'office que nous avons cité. Notre O.N.T. le sait-il ?

de cyclisme et surtout le Touring Club Italien (1) (Touring Club Italiano), éditeur de guides, de cartes d'un caractère technique, préparaient la voie à une organisation touristique sérieuse. Vers 1909-1910 les chemins de fer de l'Etat donnèrent une vigoureuse impulsion à ce qui existait déjà, en créant des bureaux de propagande à l'étranger, en publiant une série de guides régionaux (Italia), en créant des voitures observation, des services combinés d'automobiles et de chemin de fer, donnant ainsi l'éveil aux initiatives locales (concours de stations fleuries, sports d'hiver, etc.).

A la fin de la guerre, qui avait arrêté net cet essor, il y eut comme un renouveau touristique en Italie et les grandes agences de voyages étrangères y installèrent des filiales. Des stations climatiques, thermales, se créent et un essor remarquable du tourisme attire l'attention des Pouvoirs publics, d'économistes comme MM. Ferrario et B. Stringher, R. Bachi, qui s'y intéressent et l'étudient. (2) (3).

Tout cela devait aboutir en 1919 à la création d'un organisme qui eut le moyen et le pouvoir de coordonner toutes les activités touristiques du pays : l'E. N. I. T. (Ente Nazionale Italiana turistica (4). Cette organisation aborda tous les problèmes et en souleva de nouveaux. Elle continua, sous l'impulsion volontaire de la doctrine fasciste, l'exploitation du domaine moral et matériel du tourisme italien. A l'heure actuelle, elle est revenue à ses fonctions originaires d'organe officiel de propagande, mais patronne une Société anonyme à buts commerciaux, la C. I. T. (Compania Italia turistica), qui dotée de privilèges particuliers, administre les offices de voyages et de tourisme. Les hôteliers, après la dissolution de leur ancienne association, furent groupés avec les agences de voyages dans la « Federazione Nazionale Fascista Alberghi e turismo », qui fait partie, elle-même de la « Confederazione Nazionale Fascista dei Commercialisti », chez laquelle, à Rome, se trouve son siège. La Fédération

(1) Comptait en 1929, 360.000 membres.

(2) Etude « Sulla rilevazione statistica del movimento dei forestieri » publié dans le « Giornale degli economisti », 1921.

(3) Luigi Bodio « Sul movimento dei forestieri in Italia » *Giornale degli economisti*, juillet 1899. Stringher « Sulla bilancia dei pagamenti fra l'Italia et l'estero ». Publication del Ministerio dei agricoltura, industria e commercio, 1922.

(4) Décret Royal du 12 octobre 1919. Dépend du Ministère de l'économie nationale.

comptait, fin 1929, dans ses 92 sections : 5.020 hôteliers inscrits dont 3.381 associés et 271 agences de voyages inscrites dont 181 associées. (1)

L'œuvre de l'E. N. I. T. depuis sa création est très vaste. Elle est dominée par le souci de faire une propagande et d'organiser le tourisme « en vue d'attirer en Italie les grands courants touristiques du monde entier, éléments essentiels pour le rétablissement de la balance du commerce et du change et source de bien-être pour toutes les classes sociales ». (2)

Le programme établi et qui se réalise progressivement comporte, notamment :

a) Propagande : Création d'un bureau d'informations sur toutes les manifestations de l'activité touristique italienne et étrangère, d'une agence télégraphique diffusant les nouvelles communiquées par ce bureau, instructions à la presse, organisation de Congrès internationaux en Italie, recensement des maisons de commerce italiennes à l'étranger en vue de les intéresser à la propagande, facilités accordées aux journalistes et à certains corps étrangers venant en Italie, etc. (3)

b) Organisation : Etablissement de toutes statistiques de recensement du tourisme et de l'outillage touristique. (4)

Création d'un cours universitaire d'économie touristique (Faculté des Sciences Politiques de Rome) (5).

Organisation et fixation des programmes des Syndicats d'initiative. (6)

Développement des transports par voie ferrée, par route (autostrades), par mer (services maritimes), par air.

Fondation d'écoles professionnelles hôtelières. (7)

(1) Voir compte rendu sur l'activité de la fédération dans la revue « Ospitalita Italiana » de janvier 1930.

(2) Extrait d'une lettre de Mussolini écrite en 1925 au Président de l'E. N. I. T.

(3) Voir « Le informazioni commerciali e la loro organizzazione Statali » A. di Nola ; publication du Ministero dell' Economia Nazionale, Rome 1924. Voir aussi « Gli organi della politica turistica in Italia ed all' Estero ». Publication de l'E.N.T., 1927.

(4) Voir Lozioni di economia turistica du Prof. A. Mariotti déjà cité.

(5) Voir l'Albergo in Italia, N° de septembre 1927.

(6) Décret Royal 15 avril 1926 sur la « protection et le développement des stations de cure, de séjour et de tourisme. (Gazzetta ufficiale du 15 mai 1926).

(7) Décret-loi du 12 octobre 1929.

Mesures administratives et fiscales en faveur de l'hôtellerie, comprenant notamment :

De nombreux décrets favorisant la création d'hôtels de tourisme (1), supprimant les taxes de luxe, des mutilés (qui avaient été instituées par loi du 26 février 1920), la taxe touristique et la taxe de séjour (2), limitation de la responsabilité des hôteliers à 1.000 livres pour « tout ce qui ne leur a pas été remis ou consigné, soit personnellement, soit à leur représentant », étude en vue de la création d'un Crédit hôtelier, surveillance sanitaire dans les hôtels (3), enfin, mise au point d'une statistique de l'outillage hôtelier. (4)

Etude de la question de la propriété commerciale, dans laquelle il y a lieu de tenir compte des plus-values apportées par les hôteliers et des améliorations dont profite l'immeuble.

Réduction pour l'abonnement, l'installation et la manutention des appareils téléphoniques dans les hôtels. (5)

Classification officielle des hôtels en catégories distinctes.

Entente avec la Société des Auteurs relative aux droits d'auteur (accords régionaux).

Elaboration d'un contrat national précisant les relations de travail entre hôteliers et leurs employés. (Ceux qui sont en rapport avec la clientèle sont considérés comme effectuant un travail de caractère discontinu, par conséquent, sont exclus de la limitation des heures de travail).

De l'ensemble de cette courte étude, il ressort que le gouvernement italien porte un intérêt évident au tourisme et que sous son impulsion l'E. N. I. T., la Fédération Nationale fasciste des Hôteliers et du Tourisme organisent les indus-

(1) Décret loi du 12 octobre 1919 (facilités et concessions en faveur des nouvelles constructions hôtelières ; loi du 8 mars 1923 et 30 août 1925 (exemption totale des impôts pour 25 ans aux hôtels en construction entre 1919 et 1925 ou mis en chantier après le 25 août 1925. Lois des 4 janvier 1920 et 18 avril 1920, 16 janvier 1921 ayant pour but d'empêcher le changement de destination d'hôtels existants.

(2) Par décret loi du 20 septembre 1926, le gouvernement fasciste a aboli toute trace de taxe spéciale hôtelière.

(3) Décret royal du 27 avril 1925.

(4) Le premier recensement a été fait par les Préfets en 1923.

(5) Loi de septembre 1929.

tries touristiques en vue d'une utilisation rationnelle des richesses matérielles de la nation. (1)

Organisation du tourisme en Autriche.

La jeune République d'Autriche, à qui le Traité de Saint-Germain a attribué des frontières exiguës, lutte péniblement pour son existence économique et son indépendance politique. Ayant une balance du commerce déficitaire (2), elle parvient cependant à équilibrer sensiblement sa balance des paiements grâce à des exportations dites invisibles, telles que celle du tourisme. Aussi, dans ce pays, dont le patrimoine touristique est remarquable, un effort sérieux d'organisation a été accompli, qu'il est intéressant pour nous d'étudier. Sans aucun doute, le tourisme est, et sera probablement, un facteur important du redressement économique de l'Autriche.

La Constitution fédérale du 11 Octobre 1920 prévoit que certaines questions d'ordre économique, telles que l'organisation locale du tourisme ressortiront aux Etats qui forment la République Fédérale. C'est ainsi que dans presque chacune des 9 provinces (Basse et Haute-Autriche, Salzbourg, Tyrol, Vorarlberg, Carinthie, Styrie, Burgenland et Vienne) existe un office du tourisme (Landesverkehrsamt) (3), chargé de la mise en valeur de leur domaine touristique respectif. Au Ministère de Commerce fédéral fonctionne, en outre, un Office centralisateur du tourisme. Périodiquement, se tiennent les assises d'un Conseil supérieur du tourisme, sous la présidence d'un représentant du Ministère du Commerce, qui agit des questions communes aux Etats. Enfin, dans les villes, stations touristiques de tous ordres, existent des groupements, correspondant à nos Syndicats d'initiative (Verkehrsverein ou Kur Kommission

(1) Le 20 mars 1931 a été décidé en Conseil des Ministres la création d'un Commissariat spécial du tourisme dépendant directement du chef du gouvernement.

(2) Voir dans : « L'Autriche d'aujourd'hui » publication de la Chambre de Commerce, d'industrie et des Métiers de Vienne 1930, un tableau de la balance du commerce pour ces dernières années.

(3) Est appelé, à Vienne et en Basse Autriche : Fremdenverkehrskommission.

dans les villes d'eaux), qui relèvent des Landesverkehrsamt de province. Certains de ces groupements sont extrêmement actifs et travaillent intensément au développement du tourisme local.

On sait que les Chemins de Fer Fédéraux qui exploitent 87,3 % de toutes les lignes de chemin de fer autrichiens, ont été séparés de l'administration de l'Etat et ont reçu, quant à leur exploitation, l'autonomie financière. Devenus entreprise en régie de l'Etat Autrichien (Selbständige Wirtschaftskörper), ils sont parvenus à équilibrer leur bilan, qui ne pèse ainsi plus sur le budget de l'Etat. (1)

Pratiquement, ce sont les Chemins de fer fédéraux qui se chargent de la propagande touristique autrichienne à l'étranger. Dans ce but, une Société commerciale indépendante : Oesterreichische Verkehrswerbung G. m. b. H. a été créée, dans laquelle le réseau a la majorité. Cette organisation tire ses ressources de la publicité dans les voitures de chemin de fer et dans les gares (dont elle a le monopole) et qu'elle utilise ensuite pour la propagande à l'étranger. C'est ainsi qu'elle possède des représentants officiels à Paris, Londres, Rome, Utrecht, Stockholm, Budapest, Cologne, Zurich, New-York et son siège central à Vienne. Dégageés de toute raideur bureaucratique, remarquablement choisis, ces agents à l'étranger travaillent habilement et consciencieusement pour le tourisme de leur pays.

Nous signalerons encore que le monopole de la vente des billets de transport de tous ordres, en dehors des guichets réguliers de stations a été confié à un organisme commercial, l'Oesterreichischer Verkehrsbüro G. m. b. H. On se souvient qu'une tentative de ce genre, heureusement limitée, avait été faite, chez nous, lors de la création de la Compagnie Française du Tourisme. Celle-ci munie d'une estampille officielle, était appelée à faire une concurrence sérieuse aux agences de voyages qui ont énergiquement réagis et nous croyons qu'elles n'ont plus rien à craindre de leur jeune rivale.

La leçon vaut d'être méditée.

A notre avis, il n'entre pas dans les attributions de l'Etat de s'immiscer dans des questions d'ordre commercial, dans

(1) Voir dans la brochure précitée un tableau qui fait ressortir le remarquable redressement financier des chemins de fer fédéraux d'Autriche. Les renseignements concernant l'exploitation du réseau sont tout entier à lire.

lesquelles il est toujours malhabile. Les Agences de voyages tirent une partie de leurs ressources de la vente des billets et toute organisation étatique qui leur ferait concurrence ne pourrait que les indisposer et par là même, nuirait à la propagande touristique nationale.

Quant aux statistiques touristiques autrichiennes, elles relèvent, en premier lieu, des Landesverkehrsamt de province (à Vienne, une statistique du mouvement touristique est dressée chaque semaine). Mais les statistiques officielles sont établies au Bundesamtstatistik et publiées une fois par an. Elles reposent sur les renseignements recueillis par la police dans les hôtels et autres établissements destinés à l'hébergement, compilés ensuite dans les services administratifs. Remarquons que dans ce pays, dont les finances ne sont pas encore très prospères, l'administration effectue elle-même le travail, sans qu'elle ait recours aux hôteliers, comme on se proposait de le faire chez nous. Les résultats obtenus de cette façon sont remarquables et nous engageons le lecteur à consulter les derniers recensements. (1)

Pour terminer, mentionnons qu'en Autriche, comme chez nous d'ailleurs, existent des Sociétés privées dont l'œuvre touristique est admirable. Ce sont, entre autres: les Oesterreichischer Automobil Club, Touring Club, Touristen Club, Alpen Club, la Gebirgsverein, les Natur Freunde, etc.

Tous ces groupements veillent à la sauvegarde du patrimoine touristique national, encouragent les sports, les voyages, veillent au développement routier, construisent et entretiennent les sentiers et abris de montagne. Tous, animés du plus pur amour de la nature, s'efforcent de communiquer leur enthousiasme à leurs concitoyens et à leurs hôtes étrangers.

(1) Voir Dr Erich Gebert, die Fremdenverkehr und Zahlungsbilanz, publication de la Chambre de Commerce, Industrie et des Métiers, Salzbourg, 1928.

ORGANISATION DU TOURISME EN FRANCE

L'étude détaillée des organisations officielles et privées qui concourent au développement du tourisme en France représenterait un travail qui alourdirait trop ce volume. C'est là pourtant un sujet tentant, parce qu'encore peu connu, et aussi parce que l'œuvre édiflée à cet effet est très diversement appréciée. Nous nous bornerons à tracer les cadres de l'organisation du tourisme français qui, sous ce mot pris au sens large, embrasse le tourisme proprement dit, le thermalisme et le climatisme.

Ainsi que nous l'avons dit précédemment, les pouvoirs publics ont donné, pour la première fois en 1930, une place dans le conseil du Gouvernement au Tourisme Français. Le deuxième Ministère Tardieu (3 Mars 1930) comprenait un Haut-Commissariat au Tourisme (1), et le Ministère Laval qui lui a succédé, l'a maintenu. L'organisme nouveau a pour but de coordonner les activités consacrées au tourisme, de définir et de poursuivre une politique touristique, d'en provoquer et d'en soutenir la réalisation, d'harmoniser les efforts des différents organismes. La tâche qui s'impose à ce ministère est urgente, pour réagir contre le marasme de nos industries touristiques et exploiter à fond ce domaine insuffisamment développé.

Son rôle est particulièrement délicat parce que les milieux politiques de notre pays ne paraissent pas encore avoir compris, en général, la valeur de cet admirable facteur d'enrichissement. Il semble aussi que de nombreux préjugés devront être combattus. Nous sommes partisan d'une unité de vues, d'une hiérarchisation des influences, d'une coordination rationnelle et logique des efforts. Une autorité supérieure existe maintenant, donnons-lui tous les moyens, matériels et moraux, d'agir, informons-la autant

(1) Ministère Tardieu, 3 mars 1930. Haut-Commissaire au tourisme, M. Gaston Gérard. Transformé en sous-secrétariat d'Etat aux travaux publics et au tourisme sous le ministère Laval (Décret du 31 janv. 1931).

qu'il est possible, et demandons-lui de fournir en échange aux grands groupements existants les directives d'ensemble et les renseignements dont ils ont besoin.

A côté du Haut-Commissariat, et sous le contrôle parlementaire des groupes du Tourisme du Sénat et de la Chambre des Députés, fonctionne l'Office National du Tourisme. Cet organe officiel, rattaché au Ministère des Travaux Publics, est réglementé par la loi du 24 Septembre 1919, les décrets des 4 Mai 1920, 30 Mai 1923, 23 Octobre 1924, 14 Mars 1925, 29 Juillet 1925 et 15 Juin 1926. Il jouit de la personnalité civile et de l'autonomie financière (1), est administré par un Conseil nommé par le Ministre des Travaux Publics composé de personnalités politiques, médicales, administratives et touristiques. (2)

Son but est d'assurer la liaison entre toutes les forces du tourisme, de les encourager dans l'exécution de leur programme, de provoquer les initiatives administratives et législatives en vue d'améliorer le tourisme en France, de favoriser les relations entre les administrations publiques, les services publics, et les différents groupements d'industrie touristique. Il doit contribuer à mettre en valeur les richesses naturelles de la France, ses sites, ses monuments, la valeur curative de ses stations thermales et climatiques. Son rôle comprend aussi l'aide morale qu'il peut — et devrait — apporter au développement de l'industrie hôtelière.

Les organisations d'origine privée, reconnues maintenant d'utilité publique, comme le Touring Club de France, fondé en 1890, l'Automobile Club de France, dont la création re-

(1) Le budget de l'O. N. T. est alimenté, principalement, par le produit de la taxe additionnelle à la taxe de séjour, perçue dans les stations hydrominérales, climatiques et de tourisme. Cette taxe actuellement est établie d'après les tarifs ci-après : (arrêtés annuels du Ministre des Travaux Publics), 10% dans les stations où le produit net du principal n'a pas dépassé 20.000 fr.; 15% dans les stations où le produit net excède 20.000 frs et ne dépasse pas 50.000 frs.; 20% dans les stations où le produit net dépasse 50.000 frs. (Décret du 9 mai 1920 pris en application de la loi du 24 septembre 1919). Dans la loi de finances de 1930, un crédit de 1 million est réservé dans le budget du Ministère des Travaux publics en faveur de l'O. N. T. En outre, la ville de Paris et le département de la Seine ont voté une subvention de 1 million 400.000 frs dans le même but.

(2) Voir à ce sujet le rapport de l'administrateur-directeur de l'O. N. T., dernier rapport paru J. O. 17 décembre 1927, p. 7.

monte à 1895, le Club Alpin, fondé en 1874, le Club Vosgien, etc., ont mené la bonne campagne en faveur de l'amélioration des conditions de voyages et de la conservation de notre patrimoine touristique si varié.

Régionalement, dans un cadre qui tend à se resserrer de plus en plus autour d'une ville ou d'un centre déterminé, agissent comme d'utiles agents de propagande touristique, les syndicats d'initiative, au nombre de 685 en 1926 (1). Leur histoire, leur développement, qui n'a pas toujours suivi une marche assurée, par suite de l'individualisme typique du génie français, représente pourtant une page intéressante à connaître. Elle aboutit à l'union des syndicats d'initiative, en 23 Fédérations régionales, dominées par l'Union des Fédérations des Syndicats d'initiative, reconnue d'utilité publique en 1921.

Tous ces groupements, ainsi que d'autres, agissant dans des sphères plus limitées ou plus spéciales, sont venus, après de patients efforts, unir leur force dans un louable but de synthèse, sous la bannière de la « Confédération Nationale du Tourisme, du Thermalisme et du Climatisme Français », créée en 1925. Elle comprend : 1° L'Union du Tourisme officiel, représentent les organismes d'ordre administratif ou officiel qui s'occupent du tourisme, du thermalisme et du climatisme (groupe du tourisme du Sénat, 134 sénateurs ; groupe du tourisme de la Chambre des Députés, 118 députés ; Office National du Tourisme, Ministère des Travaux Publics).

2° L'Union Nationale des Associations de Tourisme, représentant le tourisme militant (Automobile Club de France, Club Alpin Français, Touring Club de France, Aéro-Club, Club des Cent, Fédération Française des sociétés de cyclo-tourisme, Fédération Nationale des Clubs automobiles de

(1) Consulter dans « Renaissance du tourisme » n° 8 l'article de Jean Santiaggi, président de la fédération des syndicats d'initiative de la Côte d'Azur et de la Corse. Cet auteur dit : « Le syndicat d'initiative a été le creuset où se sont fondues, en un effort commun, toutes les parcelles d'énergie privée, sans estampille officielle, éparses sur tous les points, même reculés de la France. Il a été le terrain neutre, séparé de toutes les politiques de clan, en dehors de toutes les opinions, où se sont rencontrées toutes les bonnes volontés. Chacun, petit bourgeois, artisan, notaire, avocat, cultivateur, réchauffé par l'amour du pays natal, y a apporté son travail, sa modeste cotisation, ses idées, son appui moral, auprès des rouages officiels, lourds à mettre en mouvement. »

France, Club Vosgien, Société des Excursionnistes Marseillais, Nord-Touriste, Fédération alpine dauphinoise, comprenant au total 500.000 sociétaires) ;

3° L'Union des Fédérations des syndicats d'initiative, représentant le tourisme réceptif (1) ;

4° L'Union des Eléments économiques du tourisme, du thermalisme, et du climatisme, représentant les intérêts d'ordres les plus divers, se rattachant directement au tourisme, au thermalisme et au climatisme. (Grands réseaux de Chemins de fer Français, Comité central des armateurs de France, Chambre Nationale de l'Hôtellerie française, Union des voies ferrées d'intérêt local et des transports publics automobiles de France) ;

5° La Fédération Thermale et Climatique française, groupant les intérêts techniques de la cure thermique et climatique (des comités locaux s'unissent dans chaque région pour former les comités techniques régionaux dont l'ensemble constitue la Fédération) ;

6° L'Union des Groupements scientifiques et techniques du thermalisme et du climatisme, représentant les éléments qui concourent à l'étude, à l'utilisation et à la mise en valeur des stations thermales et climatiques, considérées comme villes de cure (Institut d'hydrologie et de climatologie, Syndicat général des médecins des stations thermales et climatiques de France, Union des Etablissements Thermaux de France, Commission exécutive du Congrès des Villes d'Eaux, Bains de Mer et Stations climatiques).

La mission dévolue à la Confédération Nationale du Tourisme, du Thermalisme et du climatisme français est de centraliser les forces vives du tourisme, du thermalisme et du climatisme, afin de mieux coordonner les efforts et de les faire concourir rythmiquement à la défense des intérêts généraux dont ils ont la charge. (2)

Nous nous sommes efforcés précédemment de mon-

(1) Voir dans le Bulletin officiel mensuel de l'Union des Syndicats d'initiative, N° de mars, avril, mai 1931, la situation financière de ce groupement, ainsi qu'une carte de France par fédérations de syndicats d'initiative.

(2) Tiré du rapport de l'O. N. T. (J. O., 17-12-1927.)

trer ce que représente le tourisme dans l'activité économique des nations. Le capital touristique français est considérable, mais, comme tout autre capital, il est nécessaire qu'il soit mis en valeur, qu'il puisse se développer harmonieusement, qu'enfin le profit matériel et moral tiré de son exploitation soit le meilleur possible.

A lire ce qui précède, on pourrait s'imaginer que l'œuvre accomplie donne toute satisfaction et qu'il ne reste plus qu'à attendre la récolte d'une semence dispensée généreusement par les groupements que nous avons cités. Hélas ! la façade de l'édifice promet plus que l'intérieur ne contient de substance. Constatons, en passant, l'absence d'esprit de sacrifice, l'individualisme, le défaut de méthode et de persévérance, qui entravent trop souvent le développement d'une politique touristique rationnelle et féconde. Mais nous ne voulons pas nous arrêter à des critiques dont l'utilité sera moins grande que la recherche des remèdes appropriés.

POLITIQUE TOURISTIQUE

Une politique touristique ferme s'impose actuellement. Mais comment en définir les principes et par quels moyens en poursuivre la réalisation ?

A notre avis, il y a lieu d'abord de prendre pour base une documentation, méthodiquement ramassée, sur le patrimoine touristique national.

Nous avons constaté l'absence ou l'insuffisance des travaux réalisés à ce jour, qui devraient permettre de se faire une idée précise du tourisme, valeur économique française. Il importe que nous trouvions maintenant les moyens d'établir, dans chacune des organisations intéressées, les statistiques qui font défaut. La première tâche qui s'impose à notre Haut-Commissariat est de donner à tous les groupements qui en dépendent normalement, les directives géné-

rales en vue de l'accomplissement d'un travail d'ensemble de statistiques et de recherches sur le tourisme, d'où sortira une politique touristique nationale.

Il est regrettable que notre pays, après avoir pris la tête du mouvement qui a abouti en 1920 à la création d'une Alliance Internationale de l'Hôtellerie, l'un des organismes nécessaires du tourisme international, n'ait pu encore définir d'une façon nette sa propre politique touristique. Alors que dans d'autres pays — et le nombre de ceux-ci va croissant — les pouvoirs publics ont compris l'importance du facteur touristique dans leur économie, et le favorisent libéralement, en France, nombreux sont encore les aveugles, même dans les milieux officiels. En face du remarquable effort de la Suisse, le plus ancien, de l'Allemagne, de l'Italie (1), et même de l'Espagne, avons-nous en France, étudié le tourisme dans son essence même, en vue d'établir un plan de développement logique de cette richesse latente ? Sommes-nous, en un mot, sortis de la période de désirs, d'espoirs ou de regrets que connaissent ceux-là seuls qui sont directement intéressés au tourisme ?

Nous ne le pensons pas et, sans vouloir comparer les budgets qu'affecte chacun des pays sus-nommés aux organismes officiels de propagande touristique (2), nous demandons instamment l'élaboration d'une ligne de conduite à suivre dans les années qui viennent.

Par un contact permanent avec les groupements intéressés, le Haut-Commissariat pourra se rendre compte des lacunes existantes et sera à même de dégager et de placer sur le plan national les conditions optima de l'avenir touristique français.

Il appartiendra ensuite à chacun de ces groupements de faire l'effort d'organisation intérieure nécessaire pour être à même de réaliser dans leur domaine respectif les buts envi-

(1) Consulter l'ouvrage cité du Prof. Mariotti et la « Revue l'Albergo in Italia » qui a publié plusieurs études à lire.

(2) Chaque pays est intéressé à dissimuler sous diverses rubriques les sommes qu'il dépense pour sa propagande. D'ailleurs, il ne suffit pas d'avoir de gros crédits à sa disposition, encore faut-il savoir les employer utilement. Voir dans l'ouvrage déjà cité du Dr A. Bormann, p. 155, la liste des crédits dépensés pour le tourisme dans les grands pays.

sagés, sans attendre que l'Etat subviennne à tout, règlemente et administre tout. Ce que nous demandons à ce dernier, c'est de simplifier les formalités qui entravent encore les voyages, d'alléger les industries touristiques du lourd fardeau fiscal qui les accable, et de favoriser un mouvement d'idées devant aboutir à une campagne en vue d'intéresser tous les français au développement du tourisme.

Nous ne ferons pas ici le procès de toutes les taxes qui frappent les voyages dans notre pays, et qui, mal assises, incompréhensibles ou exagérées, ont provoqué une irritation croissante et presque toujours justifiée. Le mal accompli est assez sérieux pour que l'on s'attache maintenant à faciliter les voyages au lieu de les entraver.

Les transports de personnes par voie ferrée supportaient en 1913 un impôt de 12 %, qui a été porté en 1926 à 32,50 %, du prix des places, et qui, pour les places de luxe atteint 64 % (1). Ne peut-on penser que, si l'Etat ne percevait pas un tel tribut, les Compagnies se trouveraient amenées à améliorer les conditions de transport, afin de rendre les déplacements ferroviaires plus agréables ? En ce qui concerne les voyages par automobiles, on estimait que 800.000 personnes à peu près avaient été transportées en autos-cars seulement au cours de 1928 (2). Que dire du nombre de touristes visitant notre pays dans leur propre voiture, ou dans des autos de louage et subissant de ce fait des charges fiscales qu'on évaluait en 1927 à tout près de 2 milliards et demi pour l'industrie automobile (3) ! Enfin, laissant de côté pour l'instant l'examen de la fiscalité propre à l'hôtellerie sur laquelle nous reviendrons, ne peut-on trouver insupportable le prélèvement opéré sur la bourse du visiteur de nos stations hydro-minérale, climatiques et touristiques, sous le nom de taxe de séjour ? (4). Un grand pays, dont les comptes arrivent,

(1) Revue politique et parlementaire, 10 mai 1929. Revue des questions de transport, C. Colson.

(2) La France Economique, 1928. L'industrie automobile, p. 372.

(3) La France Economique, 1928. Article précité.

Taxe d'Etat : 619.870.000. Taxe municipale : 110.000.000. Taxe sur le chiffre d'affaires : 750.000.000. Taxe sur l'essence et l'huile : 866.072.000. Taxe sur les permis de conduire : 18.440.000 frs.

(4) La taxe de séjour. Application de la loi du 27 septembre 1919, par le Dr. G. Cany, 1920. Imprimerie Joachim, Clermont-Ferrand.

en définitive, à se balancer, grâce aux sommes que lui apportent les visiteurs étrangers, dont les transactions faites au titre du tourisme en général, se chiffrent à un nombre respectable de milliards, a-t-il le droit de permettre et d'encourager une collecte humiliante pour sa dignité ?

Contrairement au sentiment de ses partisans, nous sommes délibérément hostile au principe même de la taxe de séjour, copiée sur la vieille « Kur-Tax » allemande. Nous soutenons que c'est une méthode paresseuse que celle qui consiste à pénaliser les visiteurs d'une station, d'une ville (la taxe sur les meublés à Paris !), sous le prétexte d'obtenir des fonds pour améliorer les conditions de réception.

Il appartient aux municipalités, à tous ceux qui produisent dans les villes et stations d'intérêt touristique de subvenir aux charges d'entretien et d'amélioration du site local.

Un commerçant, dans son magasin, ne fait-il pas l'impossible pour parfaire la présentation et l'étalage de ses produits en vue d'attirer et de retenir la clientèle, et s'aviserait-il pas de faire payer un droit de visite à ses acheteurs ? Si, comme il est logique, nous généralisons, les municipalités ne doivent-elles pas se mettre en irais pour drainer vers elles les richesses que le tourisme est susceptible de leur apporter ?

Malgré tous les arguments en faveur de cette taxe (1), nous pensons qu'il est urgent de la supprimer radicalement, parce qu'elle est antiéconomique dans son essence. Débordant sur la note d'hôtel payé par le touriste, elle sera toujours critiquée, parce que vexatoire, d'autant plus vexatoire que sont venues peu à peu s'adjoindre à elle des centimes additionnels, non seulement au profit des communes, mais même au profit des départements, d'autant plus critiquable encore que son montant varie suivant les villes de séjour, ce que ne peut comprendre le touriste étranger, complètement ignorant du régime fiscal français (2).

(1) Lire à ce sujet dans « Urbanisme et Tourisme » par Léon Auscher et G. Rozet, éd. Ernest Laroux, Paris, p. 129 à 177, l'éloge de cette taxe. Voir aussi la brochure publiée par l'Office National du Tourisme « Guide des stations de tourisme et de la taxe de séjour » Paris, imp. Nationale, 1927. Voir pour arguments à contrario Bulletins du Syndicat Général des Grands Hôtels, juin 1910, mai, 1913, janvier, 1924, octobre, 1924, décembre 1925, janvier, 1926, février, 1926, juin 1926.

(2) Lire également l'article de Stéphane Lauzanne dans « Actualités » du 18 avril 1929 et celui du même auteur dans « Le Matin » du 4 avril 1931, intitulé « Une taxe qui fait du mal à Paris : la taxe de séjour ».

Un économiste a très heureusement fait ressortir l'efficacité de l'impôt indirect en disant qu'il reposait sur un principe « d'anesthésie fiscale ». Il est payé sans qu'on s'en aperçoive. Pense-t-on que la taxe de séjour, véritable dime dont l'hôtelier est rendu responsable, puisse passer inaperçue de nos visiteurs ?

Il y aurait encore beaucoup à dire sur le régime de nos cartes d'identité, sur les doubles impositions, en vertu desquelles les étrangers paient l'impôt dans leur pays et dans le nôtre, sur le système des pourboires qui sévit à l'état endémique, même là où il devrait être inconnu. L'étude de ces questions nécessiterait un travail spécial que d'autres entreprendront. Nous désirons surtout montrer qu'avant toutes choses, il importe de mettre l'ordre dans la maison, de conjuguer tourisme et urbanisme, (1) de faire comprendre à tous et à chacun que l'hospitalité est une vertu et aussi une science qu'il importe de propager, si on veut la faire servir à la prospérité du pays.

Pourquoi n'envisagerions-nous pas l'économie touristique comme l'une des matières qui mérite, maintenant, sa place dans l'enseignement officiel d'une de nos Facultés de Droit ? L'Italie et l'Allemagne ont déjà compris que l'étude du tourisme était si complexe, en même temps si nécessaire, qu'elle devait être faite par des économistes ayant toute l'autorité voulue. Le programme de cette étude pourrait être, par exemple, chez nous, le suivant :

1° La recherche des causes, des moyens et de l'influence du tourisme au point de vue économique et social. A la base de l'enseignement, nous plaçons la création d'une bibliothèque, la réunion d'archives et de monographies ainsi que l'établissement de statistiques. L'étude qui couvrirait le domaine entier du tourisme comprendrait, en particulier : les moyens de transport par air, par terre et par mer (limités au transport de personnes), les questions professionnelles, celles concernant les expositions, les foires, les congrès, les stations touristiques, thermales et climatiques. Enfin, la science de l'hospitalité.

(1) Voir les vœux du dernier Conseil National économique en ce qui concerne le développement du tourisme dans : Annexe au procès-verbal de la séance de la Chambre des Députés du 3 juillet 1931.

2° La vulgarisation des travaux effectués au fur et à mesure par des conférences, cours, exercices, destinés aux praticiens du tourisme, en même temps que dans les journaux d'économie politique.

Nous souhaitons aussi qu'une place un peu plus grande soit faite à l'hôtellerie dans les organisations officielles du tourisme. On peut, en effet, s'étonner que, dans la pratique, les groupements professionnels de cette industrie ne soient considérés que comme des parents éloignés de ceux qui, habituellement, traitent du tourisme dans les Conseils officiels.

Nous prétendons — et nous le prouverons assez — que l'hôtellerie, au même rang que les industries de transport, est une des assises majeures du tourisme. Les grands problèmes touristiques sont de son ressort, puisque journellement elle est appelée à en résoudre de fort délicats par ses propres moyens. Son importance économique de premier plan, encore insoupçonnée mais certaine, lui confère le droit de parler haut, la connaissance complète de la question touristique, que certaines industries, certains groupements, ne voient que sur une face (1), l'autorise à revendiquer enfin la place qui, normalement, lui revient dans la vie économique nationale.

Constatons aussi que notre propagande, la publicité pour la « firme France touristique », est très nettement inférieure à ce qu'elle devrait être. Tous ceux qui voyagent à l'étranger ont été à même de juger le déplorable effet des rumeurs abominables qui sont colportées à l'envi sur nos stations touristiques, thermales, sur l'hospitalité française. Sous formes d'interviews, de notes personnelles, de relations de voyages, paraissent continuellement des articles mensongers qui, à la longue, finissent par mettre en danger le tourisme français. En face de cette campagne de dénigrement systématique, la réaction est faible, pratiquement nulle. On invoque le manque de crédits, puisque toute contre-propagande expose à des frais. Nous en convenons, mais nous ne som-

(1) Trop souvent, des dirigeants d'association, des personnalités politiques et même des fonctionnaires, ont émis publiquement des critiques à l'égard de certains hôteliers. Ils ont contribué à la généralisation d'une sorte de méfiance injustifiée contre l'hôtellerie toute entière. Ils ignorent cependant habituellement tout des complexes problèmes qui se posent dans cette industrie et sont toujours mal placés pour énoncer une opinion qui vaille d'être retenue.

mes pas du tout persuadé que cela soit une raison suffisante pour abandonner la partie. Avec quelques personnalités bien au courant du tourisme, nous avons préconisé un rapprochement amical entre les publicistes étrangers qui savent nous apprécier et les dirigeants de nos industries touristiques, de l'hôtellerie en particulier. Grâce à des réunions régulières, la liaison entre tous ceux qui sont intéressés à divers titres à ce que les relations entre les peuples étrangers et le nôtre soient plus étroites, bien des incompréhensions, bien des points de friction pourraient disparaître. Des tribunes, des porte paroles s'offrent à nous. Sachons les utiliser intelligemment et leur marquer notre reconnaissance.

Un de nos grands hommes d'Etat, que nous savons parfaitement au courant des questions de tourisme, a senti la nécessité d'accorder à cette industrie des crédits assez larges. Dans le projet de loi relatif au perfectionnement de l'outillage national, il avait fait réserver une dotation de 30 millions, devant être répartie sur cinq années, en faveur de l'Office National du tourisme. Le projet de loi énonçait à ce sujet (1) :

« Le tourisme et les industries qui s'y rattachent constituent pour notre économie nationale une source de profits particulièrement importants ; les sommes dépensées par les étrangers sont pour l'équilibre de notre balance des comptes un appoint sérieux. Il importe donc d'attirer de plus en plus les touristes étrangers sur notre sol et d'éviter que la propagande d'autres pays leur fasse abrégier ou supprimer leur séjour en France. Le moyen le meilleur pour obtenir ce résultat, paraît être de développer notre propagande à l'étranger, aujourd'hui insuffisamment dotée, propagande par nos produits, tels nos vins de France qui portent à l'étranger un peu du suc de notre terre et de la chaleur de notre soleil. Le crédit de 30 millions demandé permettra à l'Office national d'élargir à cet égard son action, etc.... »

Regrettons que les circonstances politiques et économiques que l'on sait, n'aient pas permis de réaliser, ni de donner à ce projet la suite qu'il comportait.

(1) Présenté par A. Tardieu, Président du Conseil, Ministre de l'Intérieur, pendant la 2^e session extraordinaire de 1929, à la Chambre des Députés. (Voir Annexe au Procès-verbal de la séance du 25 novembre 1929. Documents parlementaires, n° 2479).

De toutes façons, ce qui importe surtout, c'est que les crédits publics qui seront ultérieurement affectés au tourisme, trouvent un emploi raisonné et judicieux, afin que notre politique touristique puisse s'orienter vers la diffusion à l'étranger et en France même d'une publicité simple, claire et moderne. Le Haut-Commissariat, l'Office National du Tourisme — secondés non seulement par les industries touristiques proprement dites, mais aussi par le public français tout entier — pousseront des ramifications sur le sol étranger, améliorant celles qu'ils possèdent déjà pour être en mesure de montrer le vrai visage de notre France, douce, accueillante et généreuse.

DEUXIÈME PARTIE

L'IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DE L'HOTELLERIE

CHAPITRE PREMIER

IMPRÉCISION DE LA DÉNOMINATION « HOTEL »

L'hôtel offre un lieu de séjour dans un milieu social nouveau, inattendu, parfois insoupçonné. Il doit donc refléter, jusqu'à un certain point, par son accueil et sa tenue, les qualités morales du peuple ou de la communauté qui reçoit.

Puisque nous nous efforçons de rechercher ce que peut être la valeur économique de l'hôtellerie, il est nécessaire de savoir, tout d'abord, quelles sont les entreprises susceptibles d'être comprises sous l'appellation « hôtel ». Ce terme, consacré par un usage déjà ancien, est appliqué à tous établissements de quelque catégorie, de quelque genre que ce soit, destinés à recevoir des voyageurs. Depuis que l'hôtellerie est devenue, par son essor et son importance économique, une véritable industrie, les associations corporatives se sont préoccupées, à juste titre, de définir avec plus de précision le mot hôtel, pour ne pas permettre la confusion, dans une même appellation, du palace le plus confortable avec le plus interlope des bouges. Toutes se sont trouvées

d'accord sur la nécessité d'une distinction entre les hôteliers qui exercent une véritable profession et ceux qui, tout en portant ce nom, n'ont d'autre souci que de réaliser des recettes, souvent fort importantes, sans se montrer difficiles sur le choix des moyens.

Historique de la question

La question de la protection légale du mot « Hôtel » fut soulevée officiellement la première fois en Avril 1926, au cours du troisième Congrès de l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, et la même année, au Congrès de l'Union Internationale des Hôteliers à Budapest. Les deux assemblées rédigèrent un vœu invitant les différents pays représentés à préciser le sens, et par là même, l'emploi, du mot « Hôtel ». La question fut reprise au congrès de l'A. I. H. tenu à Rome en 1929, et la délégation belge déposa un rapport très étudié dans lequel était mis en lumière l'intérêt qu'il y aurait à protéger efficacement l'emploi du mot « hôtel », en le réservant aux établissements présentant un minimum de garanties matérielles et morales. La discussion se termina par le dépôt du vœu suivant : « l'Assemblée générale de l'A. I. H. déplore que la définition du mot « hôtel » n'ait pas encore été, jusqu'à présent, suffisamment précisée, et souhaite que le Comité Exécutif fasse les démarches nécessaires auprès des associations nationales en vue d'obtenir, dans le plus bref délai, la consécration légale, dans chaque pays, du mot « hôtel ».

En Novembre 1929, à Londres, la question fut de nouveau mise à l'ordre du jour du Comité Exécutif de l'A. I. H. Diverses propositions furent faites, et nous retiendrons dès maintenant celle de la délégation belge. Prévoyant de nombreuses difficultés et des lenteurs dans le vote, par les pays intéressés, d'un texte législatif de protection de l'appellation « hôtel », les Belges suggéraient l'idée d'adopter un signe distinctif international, propriété de l'A.I.H. qui ne serait délivré qu'aux hôteliers membres des associations nationales et présentant, par le fait même, des garanties suffisantes.

Cette proposition en faveur de l'adoption d'un signe distinctif internationalement reconnu s'est précisée au cours de la réunion de l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, tenue à Amsterdam en mai 1930. Voici, d'ailleurs, comment s'exprimait le délégué belge : « Nous ne

« nous attarderons pas à la solution consistant en la création d'une nouvelle appellation telle que « zôtel ». Le nouveau mot serait difficilement adopté internationalement non seulement par les hôteliers mais encore par la grande majorité de la clientèle (1). Au contraire, l'adoption d'un signe distinctif qui pourrait figurer conjointement avec l'enseigne et se retrouver sur tous les documents (prospectus, papiers à lettres, etc...) semble rencontrer l'approbation quasi-unanime du monde hôtelier. Elle contribuerait même à amener de nouvelles adhésions aux organismes hôteliers. Tout le monde sait, par exemple, que le panonceau des associations touristiques est pour les voyageurs une présomption de confiance à l'égard de l'hôtel qui l'arbore. L'adoption d'un signe, internationalement reconnu par tous les hôtels rattachés à l'A. I. H., aurait une portée plus grande encore, parce qu'on le rencontrerait dans le monde entier et la clientèle y attacherait très rapidement une confiance méritée.

« Il nous apparaît qu'aucune objection pertinente ne peut être opposée à cette façon de procéder. Si certaines maisons, adversaires de tout insigne de recommandation, croyaient devoir s'abstenir, cette manière de faire ne pourrait porter aucun préjudice à l'ensemble de nos adhérents. L'emploi de l'insigne pourrait même être facultatif.

« Quel serait le signe à adopter? Il devrait, avant tout, être aisément reconnaissable ; par exemple, les lettres A. I. H., se détachant sur un globe terrestre, seraient indiquées. Cet insigne, déposé internationalement et propriété de l'A. I. H., ne serait remis aux adhérents que moyennant contrat et engagement formel d'avoir à le restituer à l'A. I. H., au cas où le détenteur cesserait de faire partie d'une association reconnue par l'Alliance. »

Nous avons tenu à rapporter la proposition intéressante de l'hôtellerie belge pour permettre au lecteur de se faire une opinion sur deux thèses en présence. Ce sont :

1° La reconnaissance légale du mot « hôtel ». Solution radicale, puisque seuls les établissements offrant toutes

(1) Nous proposerions le mot « Home » qui, à notre avis, aurait des chances d'être mieux accueilli. Bien qu'Anglais d'origine, il exprime dans tous les pays l'endroit, calme par excellence, où se concentrent toutes les vertus familiales. Peut-être aurait-il le même succès que le mot « pension de famille » qui a eu, en France, une fortune rapide.

les garanties de sécurité morale et matérielle (à déterminer) auraient droit à l'usage de l'appellation légale.

- 2° La création d'une nouvelle appellation ou d'un signe distinctif à adopter par l'A. I. H., dont le port serait permis aux hôtels adhérant aux groupes nationaux affiliés à l'organe international.

Examen juridique de ces propositions

La deuxième solution n'offre, juridiquement, aucune difficulté, puisque déjà sont en usage dans tous les pays des panonceaux *décernés* (nous appuyons sur ce mot) aux hôtels se conformant à certaines exigences.

Il n'en est pas de même de la première, qui soulève de graves difficultés, et les avis, en ce qui la concerne, sont divergents.

Dans un rapport présenté au Congrès de Paris en 1926, nous trouvons la réponse que fit le conseiller juridique de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française (1) à la question de principe qui lui fut posée :

« Oui , il est possible de demander que seuls certains « établissements aient le droit de s'intituler « Hôtel ». La « propriété du titre et du nom est d'ailleurs en question à « la Société de Législation privée ». (Procès-verbal p. 28)

Par contre, toujours en ce qui concerne un pays sous l'empire du Code Napoléon, nous avons une réponse à la même question du Conseil de la Fédération Nationale de l'Hôtellerie Belge (2) :

« Dans l'état actuel du droit, il est absolument impossible d'obtenir en Belgique la reconnaissance du mot « hôtel », s'appliquant exclusivement à certains établissements, réunissant des conditions déterminées. Il ne « s'agit même pas d'une appellation juridique , mais d'une « dénomination donnée à une exploitation commerciale. « Aucun droit privatif ne peut exister à ce sujet. Il ne faut « pas perdre de vue que, si pareille protection pouvait « exister pour le mot « hôtel », immédiatement tous les « autres commerçants réclameraient la même protection

(1) M^e Lacan, avocat à la Cour de Paris.

(2) M^e Voets, avocat à la Cour d'Appel de Bruxelles.

« pour leurs qualifications, ce qui deviendrait, pour le « législateur, une impossibilité matérielle. »

Devant ces premiers avis contradictoires, il est évident que nous devons, avant tout, éclairer davantage notre religion sur le point juridique qui est la pierre angulaire de la question : la définition du mot « hôtel ». Il nous semble d'ailleurs impossible de donner, au point de vue international, une réponse catégorique. La question doit faire, dans chaque pays, l'objet d'une étude spéciale et être examinée à la lumière du droit privé de chaque nation.

Il s'agit donc, tout d'abord, de savoir si l'on peut définir le mot « hôtel », en établir le sens juridique pour, ensuite, priver certains établissements du droit de le porter. Nous touchons au cœur de la question.

Recherche d'un critérium distinctif

Le Larousse définit comme suit le mot « hôtel » : « Maison où les voyageurs sont logés, nourris, moyennant rétribution ». Dans le langage courant, une distinction est faite, et on classe d'habitude les hôtels en : Hôtels de luxe, de 1^{er}, 2^e et 3^e ordre, mais c'est là une discrimination toute arbitraire, basée sur les préférences de la clientèle, l'installation et les prix pratiqués; d'ailleurs aucun texte officiel, si ce n'est la classification établie par la loi fiscale française du 25 juin 1920. (Cette loi délimite, nous le verrons, les différentes catégories d'établissements d'une façon qui n'est pas toujours très équitable) n'est venue sanctionner cette distinction (1).

Juridiquement, hôtels, auberges, maisons meublées, pensions de famille, garnis de toutes sortes, sont synonymes, et à Paris, le langage administratif est si également niveleur que la Préfecture de Police comprend dans son « Services de garnis », l'hôtel le plus luxueux et le taudis garni.

M. Barrier, président d'honneur de l'A. I. H. proposait lors d'une séance du Comité Exécutif tenue à Londres en novembre 1929, la définition suivante : « L'hôtel est essen-

(1) Le Guide Michelin classe les hôtels en quatre catégories, l'Automobile Club de France aussi; d'autres n'admettent que trois catégories, mais cette classification est, elle aussi, toute arbitraire.

tiellement le prolongement du chez soi (1), foyer servant de résidence provisoire aux voyageurs. Ceux-ci doivent nécessairement y trouver :

Tous leurs repas.

Leur logement particulier.

Des salles ou salons à leur commun usage où ils peuvent, durant la journée, se reposer et recevoir des visiteurs.

Cette définition, à notre avis, est excellente, mais il ressort des discussions auxquelles elle a donné lieu que chaque pays en a, selon ses mœurs et ses coutume, une conception différente.

C'est ainsi qu'en Angleterre, par exemple, apparaît comme primordial le souci du législateur, lorsqu'il détermine les conditions requises à l'octroi d'une licence d'hôtel, de ne l'attribuer qu'aux établissements ne débitant qu'une quantité maximum de vins et spiritueux. Le même souci prévaut dans la législation danoise.

De même en Suisse, où existent diverses catégories de licences répondant à des sortes différentes d'établissements. Par exemple, dans le canton de Berne on distingue (2) :

1° Hôtels ayant le droit de recevoir des voyageurs.

2° Auberges donnant à boire et à manger, mais n'ayant pas le droit de recevoir des voyageurs.

2° Auberges recevant des pensionnaires.

4° Pâtisseries vendant des boissons spiritueuses.

5° Cafés et cuisines populaires.

Dans le canton d'Appenzell, la licence pour l'ouverture de nouveaux établissements rentrant dans l'une des catégories se rattachant à l'hôtellerie peut être refusée, lorsque leur ouverture paraît contraire au bien public (3). Berne exige pour accorder l'appellation d'hôtel que l'établissement comporte au moins 12 lits, dans des chambres suffisamment spacieuses, Niederwald au moins 4 lits. Oberwalden une salle commune et 2 chambres à coucher convenables, en tout 2 lits, etc...

(1) Le terme « chez soi » est un de ceux qui paraissent le mieux convenir ; il exclut toute idée d'immoralité, et il s'applique aussi à toutes les situations, puisque le choix de la catégorie d'hôtel dépend de la fortune de celui qui cherche à prolonger son « home ».

(2) Loi du 19 avril 1894 concernant l'hôtellerie et le commerce des boissons spiritueuses.

(3) Article 6, loi du 25 avril 1919 sur l'hôtellerie.

La législation allemande ne connaît que le terme de « Wirtschaft » (auberge) pour désigner les établissements où l'on reçoit des voyageurs. Une décision ministérielle prussienne du 26 août 1886 exige qu'il y ait dans chaque auberge (hôtel) au moins 2 chambres à coucher bien installées.

Le projet présenté en 1926 par l'Union Internationale des propriétaires d'hôtels, dont le siège est à Cologne, prévoyait que l'attribution du mot « hôtel » devrait être effectuée, dans chaque pays, par les autorités locales, et, à cet effet, elle soumettait un type moyen devant servir de critérium, dont il nous semble intéressant de présenter les points essentiels :

1° L'établissement doit, tant dans sa direction que dans son installation, offrir une hospitalité conforme aux bonnes mœurs.

2° Il doit fournir, non seulement le logement, mais encore la nourriture.

3° Le contrat entre l'hôte et l'hôtelier doit être à court terme et ne pas se référer seulement au louage des choses.

4° L'établissement doit montrer un souci évident de tendre à l'amélioration du standard éthique et matériel de l'industrie hôtelière.

5° Aucune industrie étrangère à l'hôtellerie ne doit modifier le caractère hospitalier de l'établissement.

6° La construction et l'installation doivent répondre aux exigences moyennes de sécurité et de confort.

7° Sont exigés :

a) Un nombre minimum de chambres à voyageurs ;

b) Un nombre minimum de salles de réception et de restaurant ;

c) Un nombre minimum de w.-c., lavabos et de salles de bains, le tout installé dans des conditions hygiéniques suffisantes.

8° L'établissement doit comprendre un minimum de personnel technique et domestique.

Les normes qui précèdent devraient être déterminées par un Comité régional ou national dans lequel seraient représentés les syndicats d'hôteliers et du public qui voyage, des groupements d'architectes et d'entrepreneurs, des sociétés de tourisme, de stations thermales et de cure, les Chambres de commerce. Le Comité serait placé sous le contrôle de

fonctionnaires. Le droit de porter le nom d'hôtel pourrait être retiré lorsque les conditions requises ne seraient plus observées.

En Italie, l'hôtel et les établissements similaires rentrent sous la dénomination « albergo », ayant la même origine que notre mot « auberge ». L'avis exprimé par la Federazione Nazionale Fascista Alberghi e turismo montre d'ailleurs nettement combien un accord international sur la question est difficile à réaliser. Voici ce point de vue : (1)

« La question de la valeur juridique du mot « hôtel » est difficile à résoudre. Je ne pourrais me ranger tout à fait à la définition proposée par M. Barrier à Londres, qui exclut les hôtels meublés. Notre Fédération, qui apporte à l'Alliance tout l'ensemble de ses membres comprend aussi des hôtels meublés, et il y en a en Italie de très bons et de très sérieux.

« D'autre part, notre Fédération ne s'occupe pas des hôtels qui ont moins de 10 chambres, et alors, lorsqu'on propose que les hôtels proprement dits pourraient être petits ou grands, la définition proposée s'appliquerait même à des hôtels que nous ne contrôlons pas.

« Quant à la proposition belge (2) d'adopter un monogramme, je me demande si elle aurait vraiment un résultat pratique. Tous les hôtels qui sont inscrits à la Chambre hôtelière de leur pays ont, par ce fait même, le droit d'adopter l'emblème de l'alliance. Etant donné les conditions d'admission différentes de leurs membres dans chaque Chambre Nationale, il arriverait que, dans un pays, un certain type d'hôtel pourrait avoir le monogramme de l'alliance, tandis que, dans un autre, un hôtel de même type ne pourrait l'avoir.

La Commission ne serait-elle pas d'avis qu'il faudrait avant tout tâcher d'uniformiser internationalement la valeur juridique du mot « hôtel » ?

Notons encore les résultats auxquels ont abouti en Autriche, les discussions sur le même objet, introduites en octobre 1929 à la réunion des Unions touristiques. Une proposition fut faite par le Ministre du Commerce par laquelle l'appellation « hôtel » était réservée aux établissements

(1) Rapport présenté par M. Barréra, représentant l'hôtellerie italienne au Congrès de l'Alliance Internationale de 1929.

(2) Proposition de M. Elleboudt, rapportée par M. Wiser.

répondant à des conditions déterminées (minimum de lits, de salles communes, etc...).

En Suisse, où l'on s'est ingénié depuis longtemps à faire une classification entre les établissements hôteliers et similaires, l'opinion qui domine actuellement est que l'on devrait surtout s'attacher à la tenue, au renom moral de l'entreprise, pour lui octroyer l'appellation d'hôtel :

« L'hôtel — dit l'un des auteurs les plus qualifiés pour tenter cette définition (1) — est une entreprise de logement à laquelle vient s'ajouter, sous une forme plus ou moins développée, une entreprise de nourriture, l'une et l'autre destinées à la satisfaction de besoins immédiats d'êtres civilisés, au triple point de vue de l'habitation, des installations matérielles de confort et du personnel de service qui en facilite la jouissance ».

Il ajoute qu'en ce qui concerne l'hôtellerie suisse, il n'y a pas lieu de tenir compte du nombre de chambres et de l'ordre de grandeur de l'entreprise (2). « Et, enfin de compte, conclut-il, la meilleure distinction est faite par le public qui voyage ».

On peut donc dire qu'un accord sur la définition du mot « hôtel » ne semblant prêt de se faire (est-il d'ailleurs possible?) aucune base juridique ne peut être donnée qui permette actuellement d'envisager la reconnaissance et la protection légales de cette appellation ni à l'étranger, ni chez nous.

La question en France dans la pratique

Si nous limitons notre étude au cadre du droit français, il ne nous paraît pas que le Parlement puisse jamais arriver à réglementer l'emploi du mot « hôtel » déjà impossible à définir. Trop d'intérêts, qui ne seraient pas les moins agissants, trop de droits acquis, se jugeraient fondés à réclamer indemnité, pour que pareille mesure ait des chances d'être adoptée.

Nous croyons, d'ailleurs, qu'aucune réglementation, ni

(1) Docteur Münch : « Das Hotel Unternehmen », p. 23. Orell Füssli Verlag, Zurich.

(2) Si les minima indiqués par l'Union Internationale étaient admis, plus de 50 % des adhérents à la Société Suisse des Hôteliers se verraient refuser l'appellation du mot « hôtel » à leur établissement.

dans les formalités de déclaration préalable à l'ouverture d'un hôtel (2), ni dans celles concernant l'exercice de la profession ne résiste devant le principe incontesté de notre droit public moderne de la liberté du commerce et de l'industrie.

Il n'en reste pas moins que l'hôtellerie française au service du tourisme (qui, seule, nous intéresse) dans sa marche vers le progrès, ne peut rester dans l'indifférence. Elle doit tendre tous ses efforts vers un statut épuré qui sera digne des efforts économiques qu'elle représente. Voyons donc comment, pratiquement, se pose la question :

Le but visé est, d'une part, de distinguer entre les établissements qui se sont adaptés au progrès de la technique moderne, de l'hygiène, et ceux qui s'attardent à ce point de vue. Il s'agit d'autre part de faire une démarcation très nette entre les hôtels dont la haute tenue morale correspond aux exigences de l'hospitalité, telle que pourrait l'offrir un père de famille, et ceux où le voyageur risque de recevoir une fâcheuse impression des mœurs françaises.

Quant au premier point, il ne semble pas qu'il soit nécessaire de tant rechercher un signe distinctif. Les maisons attardées au point de vue confort et hygiène disparaîtront d'elles mêmes par le jeu de la concurrence. Il ne nous semble pas, d'ailleurs, que l'on doive refuser l'appellation d'hôtel à la toute petite entreprise familiale où l'on trouve parfois bon gîte et bonne table, sans que le confort matériel y soit parfait.

Il en va tout autrement en ce qui concerne l'immoralité que l'appellation d'hôtel couvre actuellement aussi bien que la moralité.

La protection légale du mot hôtel, avons-nous vu, n'est pas dans l'état actuel de notre droit pratiquement réalisable. Quant au signe distinctif préconisé par ailleurs, nous ne croyons pas que les groupements syndicaux, régionaux, nationaux ou internationaux, quelle que soit l'autorité morale dont ils jouissent, seraient habilités à l'accorder ou à le refuser : juges et partie dans la question, ils risqueraient de mécontenter beaucoup de leurs membres plutôt que de les satisfaire.

Quelle solution proposer, qui soit pour ainsi dire automa-

(1) Voir, à ce sujet, J. FERRE : *Code de l'Hôtelier*, Dalloz, 1914, p. 1 et suiv. et A. LACAN : *Guide juridique et pratique de l'Hôtelier*, Sirey 1926, p. 131 et suiv.

tique et écarte toute ingérence maladroite ou tracassière, toute initiative malheureuse ?

Dès maintenant, il convient que l'administration fasse une distinction entre les commerçants qu'elle est chargée de contrôler. C'est ainsi que le service des garnis de la Préfecture de Police pourrait, à notre avis, classer séparément : les garnis, les maisons et hôtels meublés, les hôtels-restaurants, établissements qui diffèrent nettement les uns des autres.

Puis la réglementation concernant la prostitution devrait être appliquée rigoureusement. Elle est confiée actuellement à l'autorité municipale (loi du 5 avril 1884, art. 97), sauf à Paris où elle dépend du Préfet de Police et dans l'agglomération Lyonnaise du Préfet du Rhône (loi du 5 avril 1884, art. 104). A Paris, une ordonnance du 1^{er} Juillet 1905 (1) défend encore aux logeurs de recevoir « habituellement » des filles de débauche (art. 10). Mais elle n'est pas suffisante et elle pourrait être renforcée.

En dehors de ces mesures, nous ne voyons, malheureusement, aucun autre moyen d'assurer par le droit l'application d'une discipline morale dans les hôtels. « Le domaine de la morale est plus vaste que celui du droit; il s'étend jusqu'à nos pensées les plus secrètes que l'on prétend apprécier et régenter, au lieu que le droit, qui est la règle sociale, n'envisage les hommes que sous l'angle social, en tant que membres de la collectivité, non comme individus isolés; il nous prescrit des règles de conduite envers nos semblables, non envers nous-mêmes; il ne nous demande pas compte de nos pensées intimes; pour lui le for-intérieur est un champ interdit. »

« De plus, et pour ce qui est de nos rapports avec nos semblables, le droit est sensiblement moins exigeant que la morale; certaines obligations nous sont imposées par celle-ci qui restent presque entièrement en dehors de celle-là, etc... » (2).

Il nous apparaît donc que, seuls les hôteliers eux-mêmes peuvent imposer un standard éthique strict dans leur établissement. Mais le bénéfice moral qui découle de la soumission individuelle à pareille discipline, déjà volontai-

(1) Remplaçant une ordonnance de 1778 exécutoire dans le ressort de l'ancien Châtelet.

(2) Louis JOSSEMAND : *Cours de Droit civil*, Sirey 1930, p. 3.

rement acceptée par beaucoup d'entre eux, serait singulièrement renforcé par leur union en un groupement nouveau, auquel nous songeons depuis longtemps. Dans celui-ci, les membres promettaient, sur leur honneur, de tenir fermement à la tenue impeccable de leur maison au point de vue de la moralité. L'engagement qu'ils prendraient serait soumis, dans son exécution, au contrôle d'une commission composée de leurs pairs les plus représentatifs et les plus estimés. Un emblème distinctif, propriété du groupement, serait décerné aux adhérents, qu'ils seraient tenus de rendre le jour où il seraient appelés, pour une cause ou une autre, à donner une destination différente à leur maison, ou se refuseraient à observer des règles auxquelles, par leur adhésion au Syndicat, ils avaient déclaré se soumettre.

De ce groupement seraient ainsi automatiquement exclus les tenanciers d'établissements ayant un caractère spécial, plus ou moins accusé (1) qui, actuellement, peuvent adhérer aux associations existantes, celles-ci n'ayant, malgré leur désir, aucun moyen pratique de les évincer.

Cette idée est soumise en manière de conclusion à toutes les personnalités qui se préoccupent de maintenir et de généraliser les grands principes d'honnêteté et de moralité qui sont à la base de la véritable industrie hôtelière.

Nous avons aussi confiance dans les jeunes cadres que nous formons, (2) qui, aimant leur profession, librement choisie, auront à cœur de veiller à la conservation du bon renom de l'hôtellerie française. Elle est le reflet des vertus privées de nos grands hôteliers, reflet aussi des qualités de notre race, que l'étranger ne connaît souvent que par le contact avec celui qui l'héberge momentanément et avec ceux qu'il coudoie à l'hôtel.

(1) Hôtels admettant le « casuel », habituellement ou non.

(2) Le Syndicat des Directeurs Français d'Hôtels et de Restaurants, que nous avons présidé plusieurs années s'efforce de guider les jeunes directeurs à ce point de vue et de leur inculquer des sentiments d'honneur et de probité commerciale et professionnelle.

CHAPITRE II

ESSAIS DE DETERMINATION DU FACTEUR HOTELIER DANS L'ECONOMIE NATIONALE

a) A L'ETRANGER

Il y aurait grand intérêt à évaluer l'outillage hôtelier français. Nous pourrions ainsi nous rendre compte de son importance et du rang qu'il occupe parini les valeurs économiques nationales. Malheureusement, l'étude de cette question n'a jamais été entreprise et celle que nous ferons ici n'aura que la prétention de suggérer des méthodes selon lesquelles la documentation indispensable pourrait être réunie. A titre d'exemple, nous pouvons immédiatement citer ce qui a été fait à ce sujet à l'étranger ; les enseignements que nous retirerons de cet examen seront profitables.

En Suisse

C'est dans ce pays où l'hôtellerie, industrie nationale, a été le mieux étudiée.

Un important travail établi par la Société Suisse des Hôteliars, à l'occasion de l'Exposition de 1914 (1) est à la base de toutes les recherches entreprises par la suite par nos collègues helvètes et il retiendra, de ce fait, notre attention. Il est le résultat d'une enquête au cours de laquelle des circulaires ont été envoyées à tous les membres de l'Association.

(1) *Zur Erinnerung an die Schweizerische Landesausstellung, Bern* 1914, édité par le Bureau Central de l'Association des Hôteliars Suisses, Bâle 1915.

Le texte de cette circulaire est si ingénieux et intéressant que nous croyons bon de le traduire :

« Monsieur et Cher Collègue,

Au cours de notre assemblée générale, tenue à Thun le 13 juin 1912, a été décidée la participation de notre société à l'Exposition Nationale Suisse de Berne en 1914.

Une partie importante du programme consiste en la production de statistiques que nous devons obtenir de nos membres, afin de montrer le développement de notre industrie.

Nous nous adressons donc à vous avec la prière de nous prêter votre assistance en nous fournissant, sur la carte ci-jointe, des renseignements concernant votre établissement.

« Afin que nos collègues soient assurés qu'aucune indiscretion ne sera commise avec ces renseignements, les hôtels de 250 lits et au-dessus auront la faculté :

« 1° De fournir leurs chiffres sur deux feuilles différentes, de telle façon que les deux chiffres donnent ensemble le total pour tout l'établissement et la réponse exacte aux questions.

« 2° De ne pas signer leurs réponses.

« 3° D'employer des écritures différentes.

« 4° D'envoyer ces réponses sous plusieurs enveloppes timbrées de bureaux de poste distincts.

« 5° Il est spécifié qu'en dehors de notre bureau central personne ne pourra prendre connaissance des réponses fournies.

« Nous espérons que tous les hôteliers se feront un honneur de remplir exactement et avec célérité le questionnaire, afin de dédommager le Conseil de votre Société de la peine qu'il prend et de lui permettre de représenter en toute connaissance de cause notre industrie. Il s'agit, à l'occasion de l'exposition de 1914, de montrer au pays quelle puissance nous représentons. »

Questionnaire

Nota. — Toutes les réponses devront être établies en prenant les chiffres de 1912. Pour éviter toute indiscrétion, le Bureau central prendra seul connaissance de ces réponses.

Demandes

Réponses

- 1) Combien de lits de voyageurs avez-vous?
- 2) Quel capital représente votre affaire d'après votre bilan de 1912?
 - a) en immeubles ;
 - b) en mobilier (compris les machines) ;
 - c) en approvisionnements (caves, économat, combustible, denrées...) ;
- 3) A combien se montent vos assurances incendie?
 - a) pour les immeubles ;
 - b) pour le mobilier (inclus machines, approvisionnements) ;
 - c) pour les effets de voyageurs ;
 - d) pour les effets d'employés.
- 4) A combien s'élèvent les primes d'assurance payées en 1912?
 - a) incendie immeubles ;
 - b) incendie meubles ;
 - c) incendie effets de voyageurs ;
 - d) incendie effets d'employés ;
 - e) assurance contre le chômage ;
 - f) assurance risques des tiers ;
 - g) assurance accidents de travail ;
 - h) assurance bris de glace ;
 - i) assurance vol ;
 - j) assurances dégâts des eaux ;
 - k) assurances automobiles ou moyens de transport.
- 5) Combien de personnes employez-vous?
 - a) du sexe masculin (nationaux)
(étrangers)
 - b) du sexe féminin (nationaux)
(étrangers)
- 6) A combien s'élevaient les salaires payés au personnel en 1912?
 - a) au personnel masculin ;
 - b) au personnel féminin ;

Demandes

Réponses

7) A combien estimez-vous les dépenses pour le logement, la nourriture, l'habillement, etc... du personnel (par jour et par employé)?

8) Combien de nuits d'employés couchés (y compris ceux qui ne couchant pas, prennent leur repas à l'hôtel)?

9) Combien de « nuités » voyageurs avez-vous eu chaque mois?

Janvier

Février

Mars, etc...

(2 enfants = 1 Maître

(2 domestiques = 1 Maître

10) Combien de voyageurs sont arrivés chez vous pendant les mois de :

Janvier

Février

Mars, etc...

11) A combien s'établit la moyenne des dépenses de chaque voyageur par jour — pour le logement, la pension, le service?

12) A combien se sont élevées vos dépenses pour :

a) impôts à l'Etat, commune, etc....

b) patente ;

c) dépenses courantes (inclus journaux, papeterie, etc...) ;

d) publicité ;

e) orchestre ;

f) réparations immobilières ;

g) entretien du mobilier ;

h) eau ;

i) chauffage (y compris combustible de cuisine) ;

j) éclairage ;

k) blanchissage ;

l) écuries et garages ;

m) cave ;

n) cuisine.

- 13) Si possible, veuillez détailler vos dépenses de cuisine en :

Viande, volaille, gibier, conserves, œufs, lait, beurre, fromage, café, thé, chocolat, sucre, miel, glace à rafraîchir, pain, farine, épicerie, desserts, confiserie, légumes frais, huile, vinaigre, divers.

- 14) Remarques particulières.

237 réponses concernant 28.252 lits (sur 168.625 lits, chiffre obtenu par d'autres moyens que par le questionnaire) parvinrent au siège de la société. Ainsi 16.7 0/0 seulement des hôteliers jugèrent bon de satisfaire à la demande de leur syndicat. Résultat décevant et profondément regrettable !

Pourtant l'Association des Hôteliers suisses ne se tint pas pour battue et un travail d'ensemble fut établi à l'aide de trois sources différentes de renseignement :

- 1) Renseignements provenant des autorités locales.
- 2) Renseignements recueillis auprès de personnes de confiance.
- 3) Renseignements fournis par les 237 syndicataires évoqués plus haut.

Nous ne pouvons détailler ici les résultats qui se trouvent exposés, commentés et illustrés par de beaux graphiques dans l'ouvrage cité. Nous les résumons seulement ci-après dans un tableau que nous avons mis à jour.

	1881	1894 (1)	1912 (1)	1926-28 (2)
Nombre d'hôtels à voyageur	—	4.976	9.055	—
Dont hôtels pour étrangers	1.002	1.693	3.585	—
Nombre de lits disponible ³	58.137	88.634	168.625	180.000
Nombre d'employés . . .	16.022	23.997	43.136	64.980
Hôtes arrivés	—	2.227.812	3.577.250	—
Nombre de nuités . . .	—	9.506.871	19.400.740	15.220.000
Capitaux investis (million de francs suisses) .	319,5	518,9	1.135,9 (3)	1.234,4
Recettes (en millions) .	52,5	114,3	251,0	370,8
Dépenses (en millions) .	36,8	82,8	189,2	—
Excédent de recettes .	15,7	31,5	61,8	—

(1) *Zür Erinnerung an die Schweizerische Landesausstellung*, p. 23.

(2) Renseignements tirés de *Das Hotelunternehmen*, du Dr T. MUNCH. « Orell Fussli Verlag », Zurich 1930, p. 453.

(3) Dont 869 millions pour les immeubles, 229 millions pour le mobilier et 30 millions pour les approvisionnements.

Un autre tableau permet de se rendre compte de l'importance de l'industrie hôtelière par rapport aux autres industries suisses (1).

Nombre de personnes occupées dans les industries suisses

DÉSIGNATION DES INDUSTRIES	NOMBRE DE PERSONNES	
	en 1912	en 1920
Hôtels pour étrangers (Fremden- geschaefte ou hôtels de tou- risme proprement dits)	43.136 (2)	61.122 (3)
Fabriques de machines, fonderies	46.435	70.763
Industrie horlogère, bijouterie ..	34.983	62.802
Industrie de l'habillement	24.850	56.407
Industrie de la broderie	28.606	42.824
Industries du bois	23.765	50.875
Industries de la soie	31.537	41.847
Industrie du coton	29.550	39.786

L'exposé des renseignements qui précèdent, et plus encore la lecture des ouvrages que nous avons mentionnés, montrent qu'avec de la méthode et le désir d'aboutir on peut arriver à mettre de l'ordre dans une matière si complexe.

Allemagne

Il ne nous semble pas que l'étude des questions hôtelières ait été poussée aussi loin dans ce pays qu'en Suisse. Nous pouvons cependant nous attendre à ce que le mouvement d'opinion qui se dessine actuellement en Allemagne engendre une organisation qui ne manquera pas d'apporter des éléments sérieux de statistiques et de recherches. C'est ainsi qu'au cours d'un récent voyage à Heidelberg (4) nous avons

(1) Voir aussi : Dr ZOLLINGER : *Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen*, Léna 1914.

(2) *Zür Erinnerung an. die Schw. L. A.*, p. 43. Ne sont pas compris dans ce chiffre les patrons et les extras.

(3) *Das Hotelunternehmen*, p. 454. Sont compris les patrons et les extras. Le total de 61.122 comprend 22.658 personnes du sexe masculin et 38.464 personnes du sexe féminin.

(4) Été 1930. Conversation avec M. F. Gabler, membre du Conseil du Syndicat de l'Hôtellerie Allemande.

appris que la Faculté de Droit et d'Economie politique de cette ville encourageait, par des conseils et une collaboration de ses professeurs spécialistes, l'établissement d'une documentation sur l'hôtellerie qu'entreprennent quelques dirigeants de la profession. A Berlin, a été fondé en Février 1929 un « Institut de Recherches sur le Tourisme » sous le patronage de la Ville et de la Chambre de Commerce et d'Industrie, et sous la direction d'un économiste distingué. Cet organisme se propose de dresser l'inventaire économique de l'hôtellerie allemande à époques régulières.

Connaissant l'esprit d'organisation minutieuse de nos collègues allemands et leur dévouement aux intérêts généraux, nous ne doutons pas que leur programme soit réalisé méthodiquement.

En attendant, nous extrayons d'un excellent ouvrage, assez récent (1) les résultats de divers recensements qui ont été faits en Allemagne sur le sujet qui nous intéresse :

Hôtels-Restaurants-Cafés

Années	Petites entreprises employant . de 1 à 5 personnes		Entreprises employant de 6 à 50 person.		Grandes entreprises empl. 51 pers. et au-delà		TOTALX	
	Nombre d'établiss.	Employés	Nombre d'établiss.	Employ.	Etab.	Employ.	Etablis.	Employé
1925(2)	237.411	455.197	17.970	202.312	537	58.587	255.918	716.096
1907...	311.263	587.910	18.059	194.354	255	21.339	329.577	803.603
1895...	220.665	432.776	13.676	139.782	96	7.400	234.437	579.958
1882...	163.991	254.297	5.834	58.552	19	1.397	169.844	314.246

D'après le recensement de 1907 la proportion en nombre des hôtels, restaurants et cafés, par rapport à l'ensemble des établissements industriels et commerciaux d'Allemagne était le suivant :

9,63 0/0 employant 5,60 0/0 du total du personnel occupé.

D'après le recensement de 1925 la proportion serait devenue 7,50 0/0 d'hôtels, restaurants et cafés, employant

(1) *Das Gaststättenwesen*, von Dr Robert GLUECKMANN, « Poeschel Verlag », Stuttgart 1927, p. 67 et suiv.

(2) Les territoires séparés de l'Allemagne par le Traité de Versailles renfermaient 32.302 établissements occupant 59.595 personnes.

4,20 0/0 du personnel employé dans toutes les entreprises allemandes.

Voici, d'autre part, la répartition pour l'année 1925 des différentes catégories d'établissements que le tableau précédent ne détaille pas (1).

	Etablissements	Employant	
		Personnes	dont Femmes
Hôtels (Gasthoefe)	42.570	197.504	117.970
Pensions de famille	41.287	76.924	67.042
Cafés	3.642	24.391	12.840
Cabarets, etc...	266	5.777	2.404
Auberges, débits	163.039	400.609	226.635
Petits restaurants	5.114	10.891	8.024
Au total :	255.918	716.096	434.915

En ce qui concerne les hôtels seuls, il existe en Allemagne 65 0/0 d'hôtels (en Autriche 86 0/0, en Suisse 55 0/0) ayant 50 chambres ou moins de 50 chambres (2).

Le nombre des sociétés à responsabilité limitée (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) et des sociétés par actions (Aktiengesellschaft) s'établirait ainsi (3) :

Sociétés à responsabilité limitée (Hôtellerie et Restauration)

Années	Nombre des sociétés	Capital total	Moyenne du capital par société
		Millions RM	
1920	689	65,2	94.630 RM
1921	746	78.1	104.690
1922	826	120.4	145.760
1924	917	—	—

Sociétés à responsabilité limitée (Hôtels seuls)

1925	294	36.09	122.760
------	-----	-------	---------

Sociétés par actions (Hôtellerie et Restauration)

1920	54	88.1	1.502.000 RM
1921	61	104.3	1.710.000
1922	91	360.1	4.000.000
1925	167	106.7	639.000

(1) Tiré de « Wirtschaft und Statistik », n° 4, 1927.

(2) *Das Hotel*, n° 44 de 1926 : « Die Industrialisierung des Internationalen Hotelgewerbes ».

(3) D'après GLÜCKSMANN, *das Gaststättenwesen*, p. 69 et suiv.

Sociétés par actions (Hôtels seuls)

Années	Nombre des sociétés	Capital total	Moyenne du capital par société
		— Millions RM	—
1913	46	52,77	1,15 (millions RM)
1914	42	55,30	1,32 —
1915	37	55,00	1,50 —
1916	37	51,90	1,40 —
1917	37	52,40	1,42 —
1918	35	50,80	1,45 —
1919	32	50,50	1,58 —
1920	32	59,90	1,87 —
1925	54	60,32	1,12 —

L'auteur du livre dont sont tirées ces statistiques conclut de l'ensemble de ces données qu'on ne peut véritablement parler d'industrie hôtelière, puisque l'organisation industrielle n'existe dans l'hôtellerie que dans une faible proportion (1). En outre, le capital investi n'est transformé qu'en partie dans une année, et la production n'est pas le fait de manipulation mécaniques : elle ne dépasse pas le stade de l'artisanat (2). Sans vouloir prétendre que l'hôtellerie, dans son économie même, est le type achevé de l'industrie au sens étroit de ce mot, nous ne croyons pas qu'on puisse lui refuser cette appellation, qui lui sied tout aussi bien qu'une autre. L'économie politique française appelle industrie l'ensemble des entreprises de toutes sortes, dont le but est de produire ou de faire circuler la richesse. L'hôtellerie, par les services qu'elle rend, transforme et produit des richesses et les fait circuler largement. Si on ne peut la classer parmi les industries manufacturières et, en l'absence d'un autre terme tenant compte de son caractère mixte, il ne semble pas qu'on puisse lui dénier l'appellation industrie, au sens large du mot.

On estime que les capitaux investis dans les hôtels-restaurants-brasseries et cafés allemands représentent de

(1) D'après le nombre des entreprises, l'hôtellerie (compris la restauration) vient au 4^e rang et d'après les personnes qui y sont occupées : 716.096, au 10^e rang parmi les vingt-trois groupes d'industries les plus importantes d'Allemagne.

(2) *Das Gaststättenwesen*, p. 70.

3 1/2 à 4 milliards de R. M. (de 21 à 25 milliards de francs (1).

Enfin, la statistique de la taxe sur le chiffre d'affaires (Umsatzsteuer) indique, pour 1927 (2) :

241.628 hôtels (et établissements assimilés), restaurants, brasseries, cafés assujettis ayant réalisé ensemble un chiffre d'affaires de 5.297.361.000 R. M. (près de 32 milliards de francs) ; ce qui classe, à ce point de vue, ce groupe d'industries au sixième rang parmi les plus importantes industries allemandes.

Le groupe entier hôtels, restaurants cafés, etc. (241.628 établissements) comprenait 32.121 hôtels, pensions et meublés seuls, ayant fait 644,2 millions de R. M. Parmi ceux-ci 7,9 % font plus de 50.000 R. M. d'affaires chacun, et ensemble 70 0/0 du total. Quant à ceux qui réalisent plus de 100.000 R. M. d'affaires, leur nombre représente 4 0/0 avec un chiffre total d'affaires de 60 0/0 de l'ensemble. On remarque que ce sont les moyennes et grandes affaires « de logement » qui totalisent la plus grosse partie du chiffre d'affaires total, tandis que 52,9 0/0 du chiffre réalisé par les affaires de consommation (restaurants, brasseries, cafés) sont des petites entreprises (3).

Autriche

Dans ce pays on s'est également préoccupé de dresser le bilan des industries touristiques. L'outillage hôtelier, en particulier, a été recensé dans toutes les villes ayant été visitées par 500 étrangers au moins dans l'année ou ayant reçu des étrangers pendant plus de 3.000 journées. C'est ainsi qu'on comptait en 1925 :

5.126 hôtels dans 606 villes ou stations de tourisme ; possédant 99.031 lits de voyageurs. Si on compare ce dernier chiffre aux 64.390 lits loués aux étrangers dans des maisons particulières et aux 20.280 lits à louer dans les

(1) *Tätigkeitsbericht des Reichsverband der Deutschen Hotels, Restaurants und Verwandter Betriebe für 1928-1930*, p. 12, Dusseldorf.

(2) Volume 361 de la Statistique du Deutschen Reiches « *Umsatz und Umsatzsteuer* », 1926-1928.

(3) Consulter le rapport ci-dessus indiqué p. 53 et suivantes, qui donne une série de tableaux intéressants.

pensions, sanatoria, Heime, clubs, etc..., on en déduit que les hôtels offrent 53,9 0/0 des lits destinés aux étrangers.

Voici, d'ailleurs la répartition des hôtels par région: (1)

Régions	Villes ou stations touristiques	Nombre d'hôtels	Nombre de lits	Moyenne de lits	
				par ville	par hôtel
Vienne	1	192	15.860	15.860	82,6
Basse- Autriche	183	1.189	18.294	100	15,4
Haute- Autriche	77	898	11.137	145	12,4
Salzburg	47	518	12.314	262	23,8
Steiermark	90	811	14.657	163	18,0
Kaernten	39	298	6.752	173	22,6
Tirol	114	822	15.166	133	28,4
Voralberg	34	307	3.886	114	12,7
Buergerland ..	21	91	965	46	10,6
Toute l'Autriche au 31/12/25.	606	5.126	99.031	163	19,3

Ainsi, sauf à Vienne où quelques hôtels peuvent être admis parmi les grosses entreprises, les hôtels autrichiens sont surtout de petites affaires. Cette constatation est corroborée par la lecture du tableau suivant :

Nombre de sociétés par actions exploitant des hôtels, restaurants (compris les sanatoria) (1)

Années	Nombre de Sociétés	Capital en schillings	Capital moyen par Société
1920	20	—	—
1921	20	—	—
1923	25	661.000	26.440
1924	28	828.000	29.570

En dehors du nombre restreint de sociétés par actions, existe un plus grand nombre de « Gesellschaften mit beschränkter Haftung » (1) :

Années	Nombre de sociétés	Capital en schillings
1923	90	223.930
1924	88	257.841

(1) *Das Gastättenwesen*, p. 82.

Italie

Voici quels sont les renseignements connus à

SITUATION DE L'HOTELLERIE

RÉGIONS	CATÉGORIES						
	LUXE			I		II	
	Nombre d'entre- prises	Nombre de lits	Nombre d'em- ployés	Nomb. d'entrep.	Nomb. lits	Nomb. employés	Nomb. entrep.
Piemonte	8	1.573	309	65	4.466	1.128	220
Lombardie	4	618	328	68	7.417	2.197	194
Venezia Tridentina .	5	820	349	82	8.168	2.237	278
Veneto	2	1.060	161	66	6.253	1.365	290
Venezia Guilia . . .	1	200	50	38	3.814	839	98
Liguria	10	1.442	424	58	4.613	1.164	160
Emilia	5	934	284	34	2.206	497	111
Toscana	7	1.330	452	73	5.891	1.419	197
Marche	—	—	—	18	1.004	170	37
Umbria	—	—	—	4	590	70	19
Lazio	7	1.596	822	57	6.701	1.627	116
Abruzzo et Molise . .	—	—	—	7	393	129	39
Campania	4	568	357	28	2.725	852	101
Basilicata	—	—	—	—	—	—	2
Calabria	—	—	—	2	120	19	20
Puglie	—	—	—	8	529	121	23
Sicilia	2	240	174	25	1.769	461	82
Sardegna	—	—	—	—	—	—	7
	55	10.381	3.710	633	56.695	14.295	1.994

Italie

l'heure actuelle sur l'hôtellerie dans ce pays.

ITALIENNE, au 1^{er} Janvier 1925

CATÉGORIES							
II		INFÉRIEURE		TOTAL des hôtels avec pl. de 5 lits			
Nombre lits	Nombre entr.	Nombre d'entrepr.	Nombre de lits	Nombre d'employés	Nombre d'entrepr.	Nombre de lits	Nombre d'employés
7.002	1.572	957	11.426	3.192	1.250	24.467	6.201
7.136	1.760	1.326	17.334	4.400	1.592	32.505	8.685
9.795	2.289	503	7.835	1.754	868	26.618	6.629
10.916	2.096	771	9.830	3.694	1.129	28.059	6.316
4.590	788	165	9.830	2.694	302	13.798	2.343
5.183	1.180	430	5.826	1.712	658	17.064	4.480
3.672	813	461	5.380	1.498	611	12.192	3.092
6.439	1.177	667	8.178	1.899	944	21.838	4.947
776	149	116	1.080	327	171	2.860	646
625	131	70	657	187	93	1.872	388
5.097	888	269	4.718	673	449	18.112	4.010
913	153	171	1.588	440	217	2.894	722
3.185	591	340	7.025	872	473	13.503	2.672
73	16	30	300	48	32	373	64
940	82	149	1.511	255	171	2.571	356
712	101	148	1.645	288	179	2.886	510
2.355	345	478	6.916	908	587	11.280	1.888
268	79	73	896	233	80	1.164	312
69.677	14.210	7.124	97.339	22.046	9.806	234.056	54.261

Italie

SITUATION DE L'HOTELLERIE EN ITALIE, AU 1^{er} JANVIER 1925

(suite)

RÉGION	Auberges de moins de 5 lits	Chambres à louer en maisons particulières	Auberges qui ne restent pas ouverte toute l'année		
			Nombre d'entrepr.	Nombre de lits	Nombre d'employés
Piemonte	2.903	6.730	155	7.433	1.594
Lombardie	3.951	7.061	141	7.641	1.962
Venezia Tridentina..	1.002	2.397	255	13.208	3.323
Veneto	2.538	4.343	138	7.148	1.149
Venezia Guilia	140	1.098	70	3.483	728
Liguria	665	6.113	93	4.787	1.367
Emilia	1.411	3.735	100	4.058	858
Toscana	789	3.292	368	5.166	1.222
Marche	233	1.574	12	523	94
Umbria	111	491	6	472	51
Lazio	308	3.819	66	2.494	217
Abruzzo et Molise ...	493	1.005	11	363	53
Campania	1.204	2.255	44	2.039	221
Basilicata	244	119	—	—	—
Calabria	374	196	5	532	54
Puglie	251	603	—	—	—
Sicilia	436	369	26	1.003	311
Serdegna	216	752	2	85	4
	17.269	45.952	1.492	60.435	13.208

L'auteur de la très belle étude dont sont tirés les statistiques qui précèdent (1) fait remarquer le grand intérêt — que le Gouvernement italien a d'ailleurs compris — de connaître la capacité hôtelière du pays si l'on veut ensuite obtenir une indice remarquable dit « indice de saturation hôtelière ». C'est le rapport entre le total des nuits de séjour à l'hôtel (nuités), tant des nationaux que des étrangers, et le total des lits mis à la disposition des voyageurs (2). Ainsi, en Italie, en 1925, l'indice général de saturation hôtelière a été de 59 0/0 (3).

On conçoit que pareil calcul ne peut être fait qu'à l'aide de renseignements dignes de foi, et il faut louer l'initiative et le travail patient auquel se sont livrées les autorités administratives italiennes pour y arriver.

Le professeur Mariotti s'est efforcé d'évaluer le patri-moine de l'industrie hôtelière italienne. « Tentative, dit-il, très honnêtement, qui n'atteint aucune rigueur scienti-

(1) *Lezioni di economia turistica*, Prof. Angelo MARIOTTI, Edizioni Tiber, 1927.

(2) *Idem*, pages 55 et 56.

(3) *Idem*, voir p. 260 l'exposé du calcul. Voici, de 1926 à 1930, les indices de saturation calculées sur le nombre de lits (7.000) mis à la disposition des touristes dans cinquante des plus grands hôtels d'Italie :

POURCENTAGE MENSUEL DE TOUS LES LITS OCCUPES
PAR RAPPORT AUX LITS DISPONIBLES

MOIS	1926	1927	1928	1929	1930
Janvier	41,46	37,53	33,17	32,88	31,91
Février	51,78	47,02	41,29	40,26	36,10
Mars	64,32	59,89	46,36	50,26	46,90
Avril	70,16	63,56	59,54	67,35	62,13
Mai	56,97	46,95	49,77	45,11	43,52
Juin	44,83	39,27	36,81	35,66	33,40
Juillet	49,89	41,06	38,60	38,36	36,10
Août	48,70	38,94	34,28	33,89	32,48
Septembre	55,58	44,34	42,62	42,85	36,11
Octobre	49,75	42,97	41,02	40,92	36,16
Novembre	38,56	32,78	33,88	31,66	27,77
Décembre	35,43	29,19	29,26	28,15	24,36
Pourcentage moyen.....	50,62	43,62	40,40	40,61	37,25

D'après Dott. Giacomo Veronese, dans son étude sur l'activité hôtelière italienne de 1926 à 1930, paru dans *Das Hotel*, 27 mars 1931.

fique ». Il prend pour base la valeur unitaire moyenne d'un lit dans les hôtels de différent ordre :

Hôtels de luxe, valeur unitaire du lit	Lires 50.000
Hôtels de première catégorie	— 30.000
Hôtels de deuxième catégorie	— — 15.000
Hôtels de troisième catégorie et moindres	— 5.000
Hôtels de saison	— 10.000

et reconstitue le patrimoine hôtelier italien en multipliant ces valeurs moyennes par le nombre de lits, de chaque catégorie, d'après le recensement de 1925 :

Hôtels de luxe	valeur approxim.	519 millions de liras
Hôtels de première cat.	— —	1.700 millions de liras
Hôtels de deuxième cat.	— —	1.045 millions de liras
Hôtels de troisième cat.	— —	573 millions de liras
Hôtels de saison	— —	604 millions de liras

Au total, le patrimoine représenté par les auberges, pensions de familles et hôtels italiens dépasserait en valeur 4 milliards de liras (1).

Etats-Unis du Nord

Pour en terminer avec cet aperçu relatif à l'hôtellerie dans d'autres pays, donnons sur l'hôtellerie des Etats-Unis du Nord quelques renseignements, qu'il serait d'ailleurs aisé de compléter. On se préoccupe en effet là-bas de situer avec soin l'industrie hôtelière parmi les autres :

Nombre d'hôtels, chambres employés et capitaux investis (classés par états)

Etats	Hôtels	Chambres	Employés	Capitaux
Alabama	241	8.750	3.110	26.422.000
Arizona	215	7.500	2.400	18.079.000
Arkansas	402	13.260	4.730	39.433.000
Californie	1.598	114.600	44.980	408.265.000
Colorado	568	27.630	9.250	72.813.000
Connecticut	309	13.730	4.980	42.871.000
Delaware	47	1.880	620	4.574.000

(1) Ouvrage précité p. 270

District de Columbia	98	13.750	6.950	72.047.000
Florida	873	63.100	23.740	207.739.000
Georgia	414	21.230	7.750	65.573.000
Idaho	228	7.790	2.750	18.540.000
Illinois	1.476	107.750	46.760	439.716.000
Indiana	630	35.000	12.580	105.521.000
Iowa	686	25.700	8.920	73.426.000
Kansas	535	16.750	5.320	39.426.000
Kentucky	272	14.380	5.290	45.431.000
Louisiana	185	9.220	3.820	35.301.000
Maine	516	21.500	7.260	59.088.000
Maryland	221	8.620	3.200	28.535.000
Massachusetts	700	42.850	17.390	162.377.000
Michigan	952	56.650	23.560	219.064.000
Minnesota	646	32.500	12.020	103.630.000
Mississippi	175	7.310	2.550	21.523.000
Missouri	659	35.770	13.820	124.774.000
Montana	322	11.940	3.860	30.031.000
Nebraska	386	15.160	5.250	45.175.000
Nevada	69	2.610	840	6.536.000
New Hampshire	379	15.820	5.450	44.789.000
New Jersey	1.142	93.250	30.900	236.303.000
New Mexico	155	4.780	1.470	10.351.000
New York	2.146	194.540	86.320	828.154.000
North Carolina	474	19.800	6.920	57.946.000
North Dakota	304	1.730	3.010	21.730.000
Oklahoma	856	56.130	23.900	225.801.000
Ohio	543	24.270	8.030	61.862.000
Oregon	355	19.750	6.950	58.775.000
Pennsylvania	627	105.310	36.200	285.655.000
Rhode Island	108	6.550	2.410	20.862.000
South Carolina	223	9.680	3.200	25.058.000
South Dakota	256	11.080	3.840	31.577.000
Tennessee	327	12.650	4.900	44.422.000
Texas	1.170	79.410	27.230	213.544.000
Utah	142	7.080	2.440	20.116.000
Vermont	232	8.890	2.820	21.114.000
Virginia	384	17.990	6.490	55.839.000
Washington	520	35.710	12.530	104.583.000
West Virginia	248	11.040	4.040	35.613.000
Wisconsin	773	35.380	11.850	92.400.000
Wyoming	160	5.080	1.700	37.416.000
Total	25.950	1.521.000	576.000	5.024.000.000

Ainsi l'industrie hôtelière américaine représentait en 1927 un capital global de \$ 5.024.000.000, (plus de 125 milliards de francs au cours actuels), et employait 576.000 personnes, ce qui la plaçait au neuvième rang parmi les 21 grandes catégories d'industries américaines (1).

La classification, par ordre d'importance, des établissements, serait la suivante :

Hôtels de moins de 50 chambres	19.000
Hôtels de 50 à 100 chambres	4.400
Hôtels de 101 à 200 chambres	1.650
Hôtels de 201 à 300 chambres	470
Hôtels de 301 à 400chambres	200
Hôtels de 401 à 500 chambres	93
Hôtels de 501 à 700 chambres	80
Hôtels de 701 à 1.000 chambres	32
Hôtels de 1.001 à 4.000 chambres	25

b) EN FRANCE

Nous allons maintenant rechercher quelle est l'importance économique de l'hôtellerie française.

Si nous nous sommes attardé un peu longuement sur les études entreprises à l'étranger sur le même sujet, sans cependant en reproduire tous les détails, c'était dans le but de faire ressortir, par contraste, la faiblesse de la documentation sur laquelle il est possible de s'appuyer en ce qui concerne l'hôtellerie dans notre pays. Nous voudrions surtout pouvoir, à la lumière de ce qui précède, indiquer aussi nettement que possible les difficultés du problème qui se pose et examiner de quelle façon on peut espérer, compte tenu de la mentalité française, les éliminer peu à peu.

Pourquoi aucun travail d'ensemble, ou même de détail, n'a-t-il encore été tenté chez nous sur la question? Cela tient, évidemment, au peu d'intérêt que portent les milieux économiques à l'industrie hôtelière. Alors que, dans certains

(1) *New York Times*, article de Evans CLARK : « The big industries in the U.S.A. », avril 1928.

(2) Les deux tableaux ci-dessus sont tirés du *Bulletin de la Chambre de Commerce Française de New-York*, juin 1928. Ils sont la reproduction d'études statistiques entreprises au « Board of Trade », d'après les renseignements fournis sur ce sujet par « L'American Hotel Association ».

pays, la profession d'hôtelier jouit de la même estime que celle de banquier ou même de fonctionnaire, en France on ne semble avoir compris, que depuis peu, le rôle vital que peut jouer et que joue effectivement l'hôtelier dans la vie sociale et économique du pays. Il suffit de lire les articles tendancieux, ineptes même, de se reporter à des caricatures, que reproduisent ingénument ou malicieusement, on ne sait, de grands quotidiens, pour se rendre compte que la masse des français ignore ce qu'est un hôtelier. On ne sait pas qu'il est besoin pour lui d'une culture technique aussi grande que dans beaucoup d'autres professions. Le public a l'impression qu'un hôtel peut être mené à la façon d'un ménage, sans penser qu'il y a entre les deux des différences considérables, ne serait-ce que l'obligation de satisfaire à des goûts et exigences très divers. Celle aussi de veiller à un rendement judicieux des capitaux investis dans l'affaire et ce n'est pas aisé. Nous ne présentons pas ici la défense d'une industrie que nos lecteurs connaissent bien, mais nous voulons montrer son importance et suggérer les méthodes grâce auxquelles, prenant conscience de ce qu'elle est véritablement, l'hôtellerie revendiquera la place qui lui revient dans l'économie nationale.

Quelles seront nos sources de renseignements?

D'abord une source officielle qui est la « Statistique générale de la France ».

On sait que des recensements de la population et des dénombrements par catégorie professionnelle sont effectués périodiquement par ce service (1). Mais, les chiffres obtenus ne sont publiés que très longtemps après qu'ils ont été recueillis: la statistique générale de la France, dressée d'après le recensement de 1926 n'a encore été publiée que fragmentairement. En outre, d'un recensement à l'autre, la comparaison est souvent impossible, le classement n'étant pas toujours effectué de la même manière (2). Quoiqu'il en soit, voici les renseignements obtenus de ce côté :

(1) Rattaché actuellement au Sous-Secrétariat d'Etat de l'Economie Nationale.

(2) Voir à ce sujet introduction tome I^{er}, 3^e partie, p. 6.

POPULATION ACTIVE DE LA FRANCE
PAR SITUATION ET PAR SEXE
Catégorie professionnelle: Hôtels-Auberges

Date du Recensement et Référence	Population active totale		Personnel des Etablissements						Employés ou ouvriers sans emploi		Isolés		
	Ensemble	Masc.	Fem.	Chefs		Employés		Ouvriers		Masc.	Fem.	Masc.	Fem.
				Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.				
Recensement du 4 mars 1906 stat. gén., Tome I 2 ^e partie, page 242	151.672	78.863	72.809	28.385	27.849	17.842	3.931	21.884	25.805	505	»	40.457	15.482
Recensement du 6 mars 1921 stat. gén., Tome I 3 ^e partie, page 140	163.466	71.495	91.971	27.511	30.456	23.575	35.429	14.799	11.062	631	350	4.979	14.674
Recensement du 7 mars 1926 stat. gén., Tome I 3 ^e partie, page 151	171.938	82.300	89.638	27.976	27.099	27.931	37.661	17.904	11.612	816	351	7.673	12.915

ETABLISSEMENTS SUIVANT LEUR IMPORTANCE
(toute la France)

Catégorie professionnelle: Hôtels-Auberges

[illegible]

Avant de commenter les résultats de ces recensements, quelques questions peuvent se poser sur la terminologie employée :

1° Le groupe recensé prend l'appellation générale de Restaurant-Hôtels. Il est compris dans la section 6, dont le titre est : Commerce-banque. Ce groupe est divisé en 7 sous-groupes, parmi lesquels sont réparties les différentes sortes d'entreprises recensées. La distinction entre elles résulte des indications portées par les intéressés sur les bulletins de recensement. Ainsi, sous l'appellation « Hôtel-Auberge » ont dû être classées toutes les entreprises dont le patron a signalé leur existence en indiquant l'un de ces termes comme objet principal de l'industrie exercée. Nous comprendrons donc qu'il existait en France en 1926, par exemple, 34.555 entreprises dont le caractère dominant était celui d'hôtel ou d'auberge. Par conséquent, même la toute petite auberge, même le tout petit hôtel de 2 ou 3 chambres ont dû être recensés dans ce nombre. Nous notons cependant sur le tableau complet que nous ne pouvons reproduire, un sixième et un septième groupe qui ont recueilli les « logeurs » et les « maisons garnies ». A notre avis, ce sont des entreprises n'offrant que de l'habitation, sans les services qu'on trouve dans les hôtels et auberges et elles ne nous intéressent pas à ce titre.

Parmi les 34.555 hôtels-auberges, combien en existent-ils qui méritent cette appellation, au sens que nous lui avons toujours donné ; c'est-à-dire étant en mesure de procurer toutes les satisfactions matérielles et morales que réclame un père de famille en voyage ? Combien, parmi ces maisons, sont de véritables hôtels de tourisme, les seuls qui nous occupent ? La statistique ne peut l'indiquer et on le comprend.

D'ailleurs, d'une façon générale, si le recensement des groupes offre une certaine rigueur, la classification en sous-groupes est moins précise, puisqu'elle est basée sur « la profession ou l'industrie dominante » indiquée sur les bulletins de recensement, difficile à délimiter quand on va dans le détail.

Il n'en reste pas moins que les indications données sont intéressantes à retenir.

2° Quelles sont les personnes considérées comme « chefs » ?

Le chef d'établissement peut être : le propriétaire ou patron ; à défaut du patron lui-même, le directeur, gérant

ou quelle que soit la dénomination, la personne qui dirige la firme, dont cet établissement dépend. C'est une situation de fait résultant des réponses inscrites sur les bulletins individuels remplis lors du recensement. Les différents chefs de service d'un grand hôtel, par exemple, ont été classés comme « employés », seul, le directeur est classé comme « chef ».

3° Quelle distinction fait-on entre « employé » et « ouvrier » ?

Cette distinction est fort délicate et les résultats obtenus doivent être considérés comme approximatifs. En règle générale, est classé parmi les « employés », le personnel adjoint à la direction, des bureaux, de vente et de surveillance; parmi les « ouvriers », en dehors des ouvriers qualifiés, des manœuvres et des journaliers, le personnel de garde, de transport, de livraison, les aides et apprentis, les domestiques, etc... Ainsi, dans le sous-groupe « hôtel-auberge », les statisticiens ont dû classer parmi les « employés », tous nos collaborateurs des bureaux, les chefs de service, les employés de la salle, de la porte et un certain nombre de personnes occupant des emplois dans les étages. Dans les ouvriers », les cuisiniers, ouvriers qualifiés, ceux qui collaborent à l'entretien du matériel, de l'ameublement, des machines, les apprentis et probablement les valets et femmes de chambre.

4° Qui étaient les employés ou ouvriers sans emploi le jour du recensement ?

C'étaient les salariés, occupés *ordinairement* dans un établissement, mais qui se trouvaient, le jour du recensement sans place ou sans emploi, d'après la déclaration faite sur le bulletin individuel. On pourrait dire, par exemple, que le 7 mars 1926, il y avait 1167 personnes (816 hommes, 351 femmes), se réclamant d'un lien professionnel aux hôtels-auberges, qui se trouvaient en chômage (soit 0,6 0/0 de l'ensemble du personnel (171.938) dans les hôtels-auberges.)

5° Que sont les employés ou ouvriers isolés ?

Pour constituer un « établissement », il faut au moins deux personnes. Les « isolés » sont des individus travaillant sans aide ou des ouvriers travaillant à la journée sans patron fixe, tantôt chez l'un tantôt chez l'autre. Ce peuvent donc être des tenanciers d'auberge sans personnel ou des ouvriers travaillant à la journée dans les hôtels (extras).

6° Existe-t-il une statistique générale pour Paris ?

Non. On n'a calculé pour Paris que le personnel du groupe

complet « Restaurant-hôtels » et nous avons vu que ce groupe comprend des sous-groupes qui n'intéressent pas notre étude. Voici pour Paris seul, la statistique du groupe entier en 1926:

Restaurant-hôtel: Au total 74.923 personnes dont 44.177 hommes et 30.746 femmes,

parmi lesquelles : 9.258 chefs hommes et 7.686 chefs femmes ; 5.357 employés ou ouvriers (hommes) et 1.986 employées ou ouvrières.

7° Enfin, combien de français et étrangers existe-t-il parmi les individuels recensés sous « Hôtel-Auberge » ?

La distinction entre français et étrangers n'est connue que pour un groupe encore beaucoup plus large: « Débits de boissons, restaurant et hôtels », ce qui n'offre pour nous aucun intérêt.

Quoi qu'il en soit, des tableaux qui précèdent, il résulterait que le nombre des « hôtels-auberges », de tous genres et de toutes catégories s'établissait ainsi:

En 1906: 35.382 (87 départements).

En 1921: 35.449 (90 départements).

En 1926 : 34.555 (90 départements).

Le nombre des personnes occupées dans ces établissements ou relevant de la profession (chefs, employés, ouvriers, sans emplois, isolés), avait été :

En 1906 de 151.672.

En 1921 de 163.466.

En 1926 de 171.938.

Une tendance vers la concentration des entreprises semble manifeste puisque: en 1906 ont été recensés 9.838 hôtels auberges n'occupant aucun salarié; en 1921, 9.628; en 1926, 8.204 et que, par contre, le nombre des établissements occupant de 21 à 501 et plus, de personnes, aurait été: en 1906, de 246, avec 12.181 employés ou ouvriers; en 1921, de 455, avec 34.341 employés ou ouvriers ; en 1926, de 528 avec 41.233 employés ou ouvriers.

Remarquons encore qu'en 1926, relevaient de la profession: 82.300 personnes du sexe masculin, soit 47,8 0/0 de l'ensemble et 89.638 personnes du sexe féminin, soit 52,1 0/0 de l'ensemble; que 27.976 hommes ont été recensés comme « chefs » et 27.099 femmes; que 27.931 hommes étaient considérés comme employés contre 37.661 femmes.

Les données de la statistique générale de la France, bien que fort intéressantes, n'ont cependant pour nous qu'une valeur indicative générale. Pour qu'elles puissent nous être de quelque utilité, il faudrait, d'abord, que les statistiques soient annuelles, rapidement dépouillées et publiées, qu'ensuite elles fassent une discrimination entre les hôtels destinés au tourisme, établissements de haute tenue morale auxquels est consacré ce travail et toutes autres entreprises qui ne méritent pas de retenir l'attention.

La distinction ne peut être faite, évidemment, par les statisticiens officiels et ne peut dépendre que des professionnels eux-mêmes, des groupements qui verront cette question sous le même angle que nous. Souhaitons, cependant que les résultats des dénombrements ou recensements officiels soient établis dans l'avenir de telle manière qu'ils puissent être utilisés, à titre de confirmation ou de recoupement par les économistes qui s'intéresseront à notre industrie (1).

La seconde source d'information à laquelle nous allons puiser n'est qu'officieuse.

L'Office National du Tourisme et la Chambre Nationale de l'Hôtellerie estiment que le nombre des hôtels destinés au tourisme doit s'élever à 8 ou 9.000.

De son côté, la Maison Michelin, dont les publications documentées sont très appréciées, nous a écrit :

« Nous croyons que le nombre des hôtels de tous genres en France doit être de 18 à 20.000, parmi lesquels nous avons sélectionné pour l'édition de notre Guide « France 1929 » :

59 hôtels, palais de confort princier, soit 1^{re} catégorie.

220 hôtels de grand confort et luxe, soit 2^e catégorie.

404 hôtels très confortables, soit 3^e catégorie.

983 hôtels en partie modernisés, d'un bon confort moyen, soit 4^e catégorie.

1.748 hôtels simples, soit 5^e catégorie.

1.267 hôtels modestes, soit 6^e catégorie.

Au total 4.681 hôtels de touristes. »

(1) Dans certains pays : Autriche, Tchécoslovaquie, Italie, les recensements sont fréquents, annuels.

Nous nous sommes, de notre côté, attaché à dépouiller le Guide publié par l'Office National de Tourisme depuis 1924 sous le titre: « Le Prix des Hôtels en France » (1). Voici le résultat de nos recherches :

4.762 hôtels sont mentionnés dans le livret de 1929.

Ces hôtels se divisent, d'après le nombre des chambres, en :

Hôtels	10 chamb. et moins	464	soit	9.50	0/0	de l'ens.
—	11 à 30 chamb.	2,172	—	45.60	0/0	—
—	31 à 50 —	1.049	—	22	0/0	—
—	51 à 100 —	771	—	16	0/0	—
—	101 à 150 —	179	—	3.70	0/0	—
—	151 à 200 —	60	—	1.50	0/0	—
—	201 à 250 —	26	—	0.50	0/0	—
—	251 à 300 —	16	—	0.30	0/0	—
—	301 à 400 —	15	—	0.30	0/0	—
—	401 à 500 —	6	—	0.10	0/0	—
—	501 à 600 —	4	—	0.10	0/0	—

Total: 4.762 hôtels

Si, d'autre part, on totalise le nombre de chambres que possèdent ces 4.762 hôtels, on obtient un chiffre de 202.583, soit une moyenne de 42 chambres par hôtels. Puis, tenant compte du fait que, sur ces 202.583 chambres, les 2/3 sont des chambres à 2 lits, et le reste des chambres à 1 lit, on arrive au total de 337.000 lits, environ.

Quelles observations va nous suggérer pareille évaluation? Il convient tout d'abord de considérer que l'Office National a envoyé plus de 8.000 questionnaires aux hôtels connus et sélectionnés par divers guides (A.C.F., T.C.F., Michelin), et que les réponses reçues n'ont permis de mentionner que 4.762 hôtels. On est fondé à croire que ce sont surtout les petits hôtels, de 30 chambres et moins, qui, par négligence, n'ont pas jugé utile de recourir à ce mode de publicité gratuite. Par conséquent, la proportion de petits hôtels doit être très élevée et on pourrait prétendre que 70 0/0 au minimum des hôtels de France destinés au tourisme sont de petites entreprises.

D'après un état (par département) qui nous est fourni

(1) Nous avons suppléé à certaines insuffisances par nos connaissances personnelles ou par un recours à d'autres sources.

par un organisme privé (1) qui s'est proposé de réunir une documentation relative à l'hôtellerie française, il y aurait chez nous 15.432 hôtels pouvant accueillir les touristes avec 292.319 chambres (moyenne 18 chambres par hôtel). D'après les auteurs de la statistique, ce nombre d'hôtels devrait être majoré de 25 0/0, surtout de petites maisons, si bien que la France hôtelière disposerait, sans compter les chambres meublées chez les particuliers, les sanatoria et maisons d'éducation de 600.000 lits environ, évaluation très imprécise (2).

Est-il possible d'estimer quel capital immobilier et mobilier représente l'hôtellerie française?

Aucun travail de ce genre n'a été tenté. Nous avons vu qu'en Suisse même, pays de tourisme par excellence, on n'est parvenu que difficilement à des résultats méritant d'être retenus (3).

Le problème à résoudre en France est le même, mais les données sont sensiblement différentes. La réglementation de notre industrie est, en effet, moins étroite, et la mentalité française plus individualiste ; elle se plie mal à une discipline syndicale.

Une seule base d'évaluation (4) nous semble raisonnable à l'heure actuelle : à savoir le rendement de la taxe sur le chiffre d'affaires. Malheureusement, l'Administration des Finances garde jalousement secrètes — il faut le souligner — des données cependant très intéressantes. Le Ministre des Finances, interrogé à plusieurs reprises sur le point de savoir quel était le total, par catégories, des sommes ver-

(1) La documentation hôtelière, 57, rue des Archives, Paris, édite un excellent magazine : *Le Monde Hôtelier*.

(2) Le dossier qui nous a été remis par cet organisme signale l'existence de 220 Sociétés anonymes exploitant des hôtels, restaurants, casinos, dont le capital nominal global représente :

Plus de 900 millions pour les hôtels seuls ;

Plus de 75 millions pour les restaurants et casinos.

A ces chiffres, probablement inférieurs de 25 % à la réalité, il y avait lieu d'ajouter les capitaux investis dans les entreprises exploitées par des Sociétés à responsabilité limitée et par des particuliers.

(3) La crise hôtelière qui sévit en Suisse a obligé nos collègues à étudier plus attentivement les conditions d'existence de leur industrie, portant l'outillage de l'hôtellerie.

(4) Le Syndicat des Assureurs de France n'a pu nous donner le total des capitaux assurés dans les hôtels, ces risques n'étant pas considérés à part.

sées par les hôteliers français au titre de l'impôt sur le chiffre d'affaires, n'a donné que des réponses décevantes(1).

Nous regrettons donc de ne pouvoir reproduire ici qu'une statistique obtenu par ailleurs (2) sur l'année 1924:

(1) Réponse à une question que nous avons fait poser en 1928:

MINISTÈRE DES FINANCES

—
Direction du Contrôle
des Administrations financières
et de l'ordonnancement
N° 190 C.I.

Paris, le 16 août 1928.

Monsieur le Député,

« En rappelant que l'Administration a établi, sur l'invitation de la Commission des Finances de la Chambre, une statistique indiquant le chiffre d'affaires imposé en 1924, pour les affaires de logement et de consommation sur place, vous avez bien voulu me demander, par question écrite n° 501, remise à la présidence de la Chambre le 28 juin 1928, s'il ne serait pas possible d'obtenir pareille statistique pour les années 1925, 1926, 1927.

« J'ai l'honneur de vous faire connaître que l'Administration ne possède pas les éléments nécessaires à l'établissement de cette statistique, et ne pourrait en la matière recueillir une documentation suffisante qu'au prix d'une enquête devant se traduire, pour ses services, par un surcroît de travail assez sérieux.

« D'autre part, si, après avoir fait procéder à l'époque à l'enquête nécessaire, l'Administration a pu fournir à la Commission des Finances la statistique dont il s'agit, il ne s'en suit pas que des renseignements de cette nature puissent être divulgués sans inconvénient par la voie du *Journal Officiel*. »

(2) *La Taxe sur le Chiffre d'affaires*, par E. ALLIX et M. LECERCLÉ, p. 323. Cette statistique a été établie par l'Administration des Finances sur l'invitation de la Commission des Finances de la Chambre.

Statistique relative aux affaires de logement et de consommation sur place.

Année 1924

Désignation	Nombre d'établissements			Chiffre d'affaires imposé en 1924		
	Non classés	Classés en 2. caté.	1. cat. Luxe	Tarif ordinaire (1)	Semi-Luxe (2)	Luxe (3)
	ordinaires	gorie		Francs	Francs	Francs
Cafés, débits de boissons, maisons de thé, restaurants occupant de						
0 à 5 empl.	344.334	1.265	103	9.430.350.962	105.664.991	6.249.227
6 à 10 —	1.078	706	104	325.803.765	178.721.950	17.751.798
plus de 10 —	375	388	135	339.574.635	348.298.527	124.976.266
Totaux.	345.787	2.359	342	10.095.729.362	632.685.468	148.977.291
Hôtels, pensions de famille						
A) Affaires de logement occupant de						
0 à 5 empl.				281.267.322	63.336.171	758.507
6 à 10 —				67.621.402	113.888.178	16.884.760
plus de 10 —				42.478.733	196.553.863	175.229.870
B) Affaires de consommation sur place occupant de						
0 à 5 empl.	21.940	1.147	22	743.225.276	94.444.864	813.497
6 à 10 —	1.057	1.100	77	123.848.850	175.692.194	18.430.352
plus de 10 —	230	831	174	80.516.177	328.270.920	210.784.823
Totaux.	23.227	3.078	273	1.338.957.760	972.186.190	422.901.809
Maisons, villas, appartements meublés	47.514	9.253	1.758	180.421.459	73.480.360	21.463.278

- (1) Du 1^{er} janv. 1924 au 23 mars 1924 : taux 1.10 % du chiff. d'affaires.
 Du 23 mars 1924 au 31 déc. 1924 : taux 1.30 % du chiffre d'affaires.
 (2) Du 1^{er} janv. 1924 au 23 mars 1924 : taux 3 % du chiffre d'affaires.
 Du 23 mars 24 au 31 déc. 1924 : taux 3.60 % du chiffre d'affaires.
 (3) Du 1^{er} janv. 1924 au 23 mars 1924 : taux 10 % du chiffre d'affaires.
 Du 23 mars 1924 au 31 déc. 1924 : taux 12 % du chiffre d'affaires.

Pour l'année 1925 et les années suivantes, aucune statistique de ce genre, dont l'intérêt eût été grand, puisqu'on a pris soin de différencier les affaires d'hôtel des autres, n'a été établie ou communiquée. Cependant, la Chambre Nationale de l'Hôtellerie a pu se procurer sur le rendement de la taxe en 1926 des chiffres que nous allons examiner dans le détail.

Produit de la taxe sur le chiffre d'affaires dans les hôtels

Année 1926 (9 mois seulement)

Hôtels classés en 2^e catég. (semi-luxe) à 4 0/0 66.834.547 frs
Hôtels classés en 1^{re} cat. (luxe) à 13 0/0 94.157.578 frs

Etant donné la modification apportée par la loi du 4 avril 1926, art. 57 (Cod. art. 4 B, 10 et 20), les chiffres ci-dessus ne valent que pour 9 mois. Il faut y ajouter, pour avoir le rendement total de 1926, le rendement des 3 mois pendant lesquels le taux de la taxe était de 12 0/0 et de 3,60 0/0. Au total, pour les 12 mois de l'année 1926, le calcul donne le rendement fiscal suivant :

123.130.000 francs pour les hôtels classés à 13 0/0 (ou à 12 0/0 pendant 3 mois).

96.634.900 francs pour les hôtels classés à 4 0/0 (ou à 3,60 0/0 pendant 3 mois).

Pour l'année 1927, nous pouvons rétablir approximativement les mêmes chiffres du fait que le rendement total de la taxe sur le chiffre d'affaires a augmenté (en partie à cause de la surveillance croissante de la matière imposée) dans la proportion de 15 0/0 (8.620.022.800 francs pour l'année 1927 contre 7.495.845.900 francs pour l'année 1926). Si, ainsi qu'il semble logique, nous appliquons la même proportion aux impôts hôteliers, nous obtenons pour l'année 1927 :

141.600.000 francs pour les hôtels dits de luxe

99.630.147 francs pour les hôtels de semi-luxe.

Ces impôts correspondraient donc pour les établissements de première catégorie à un chiffre d'affaires total de :

$$\frac{141.600.000 \times 100}{13} = 1.089.230.769 \text{ francs}$$

et pour les hôtels de deuxième catégorie à :

$$\frac{99.630.147 \times 100}{4} = 2.490.753.675 \text{ francs}$$

Au total, le chiffre d'affaires réalisé au titre de l'année 1927 dans les hôtels classés devrait s'élever à 3.579.000.000 francs environ.

En nous reportant à la statistique établie pour l'année 1924, nous pouvons estimer que le chiffre d'affaires réalisé dans les nombreux établissements au tarif ordinaire (2 0/0) (1 milliard 338 millions contre 972 millions, en 1924) doit dépasser de 35 0/0 celui qui est imposé dans les établissements de 2 catégories supérieures (1). Nous arrivons donc à un total de chiffres d'affaires pour toute l'hôtellerie française d'environ : 8 milliards 500 millions de francs !

On voudra bien se souvenir que le chiffre d'affaires des grosses industries françaises a été, en 1927, le suivant (2).

Industrie lainière	18.000.000.000 environ
Industrie sidérurgique	7.000.000.000 —
Industrie automobile	6.700.000.000 approxim.
Industrie des constructions électromécaniques	5.000.000.000 environ

L'hôtellerie française se place donc, sans aucun doute, quant au chiffre d'affaires, parmi les premières des grandes industries nationales.

Si nous développons plus loin notre raisonnement, bien que nous en réalisions la fragilité, nous nous permettrions d'ajouter ceci :

Avant la guerre, on estimait que la valeur vénale d'un fonds de commerce d'hôtel était équivalente au chiffre d'affaires qu'il réalisait, tout au moins approximativement et d'une façon très générale. On conçoit en effet, qu'un fonds de commerce était d'autant plus apprécié qu'il reposait sur des éléments n'entrant pas rigoureusement en ligne de compte dans le calcul, tels, par exemple, que la durée du bail, la valeur intrinsèque de l'installation et des approvisionnements, qui sont surtout affaire d'appréciation personnelle.

Cette base d'évaluation sommaire s'est trouvée quelque peu faussée au cours de ces dernières années, car la spéculation a influé considérablement sur la valeur des fonds

(1) Il est bien connu que, dans les affaires de luxe et de demi-luxe, appartenant principalement à des sociétés, ce qui implique une organisation commerciale sérieuse, l'Administration possède tous les moyens de contrôle du chiffre d'affaires et se montre, d'ailleurs, d'une rigueur imputoyable.

(2) *La France Economique*, 1928, p. 360.

d'hôtels. On peut cependant dire, empiriquement, pour 1927, que le chiffre d'affaires représentait de 60 à 80 0/0 de la valeur des fonds de commerce. Nous basant sur le chiffre d'affaires réalisé en 1927, tel que nous l'avons estimé plus haut et lui appliquant cette proportion, on pourrait avancer que la valeur globale des fonds de commerce d'hôtels français s'élevait cette année-là à un chiffre compris entre :

10 milliards 600 millions et 14 milliards 100 millions de francs.

Quant à la valeur totale de l'outillage hôtelier français, c'est-à-dire à l'ensemble des capitaux qui y étaient investis (immeubles compris), il y aurait lieu, probablement, de doubler ces chiffres. Pareille évaluation n'est donnée ici que dans l'espoir d'appeler les critiques et l'attention d'économistes mieux informés.

On voit, par ce qui précède, que nous ne sommes guère renseignés sur l'étendue, la valeur, la composition de l'outillage hôtelier français. Lorsque la classification fiscale des hôtels en 3 catégories, qui doit disparaître parce qu'injuste, n'existera plus, comment sera-t-il possible de déterminer le volume des affaires de notre industrie, de quelle façon arriver à établir son importance économique dans l'avenir?

La question n'est pas insoluble.

On ne saurait cependant, pour la résoudre, compter sur l'aide des services de recensement nationaux et municipaux (1). Procédant avec une sage lenteur au dépouillement des données recueillies périodiquement, interprétant celles-ci d'une façon qui n'est pas la nôtre, peu soucieux, au surplus, d'isoler les problèmes hôteliers parmi les autres, il n'est d'autre ressource que d'avoir recours aux hôteliers eux-mêmes pour atteindre le but qui nous préoccupe.

Nous croyons que c'est là une tâche qui s'impose à notre organisation syndicale fédérative: la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française. Après avoir fait connaître aux syndicats provinciaux la méthode d'ensemble qu'elle se propose d'adopter, elle délimitera le cadre des recherches qui leur

(1) Le Service de la Statistique générale de la France est une très belle organisation, comprenant des techniciens de grande valeur. Malheureusement, la pauvreté des crédits qui lui sont accordés ne lui permet pas de se livrer à une étude rapide du matériel obtenu au cours des recensements.

est confié. L'inventaire du domaine hôtelier portera, par exemple, au début sur le nombre, dans chaque catégorie d'hôtel, des chambres en exploitation. Puis, peu à peu, on parviendra à obtenir, à l'aide d'enquêtes, de recensements annuels, tous les renseignements dont une grande industrie ne peut, désormais, se passer.

Nous sommes persuadé que, dans toutes les régions françaises, il est possible de solliciter l'aide bénévole d'hôteliers avisés, qui seraient les premiers informateurs et des propagandistes actifs, jusqu'au jour où un effort financier devra être fourni pour mettre au point l'étude de la question. A moins, peut-être, que les pouvoirs publics, comprenant la nécessité de pareil travail qui, en définitive, entre dans leurs attributions, ne devancent notre souhait !

CHAPITRE III

MOUVEMENT DES AFFAIRES DANS L'HOTELLERIE FRANÇAISE

Il peut sembler paradoxal d'étudier le développement des affaires d'une industrie sur laquelle nous n'avons malheureusement que des renseignements incomplets ou d'une valeur scientifique insuffisante. Nous oserons cependant montrer le passionnant domaine qui pourrait s'offrir à notre attention.

MÉTHODES STATISTIQUES

L'hôtellerie, comme toute autre industrie subit dans son activité des variations remarquables, qu'il importe d'étudier pour en établir les causes, et en prévenir, s'il y a lieu, les conséquences fâcheuses.

Sans doute, « la vérité statistique ne dispense jamais de raisonner » (1), mais elle permet d'analyser des faits même imprécis et donne des bases solides au raisonnement.

On sait que les variations de quelque ampleur d'un milieu économique peuvent se diviser en 4 catégories (2) :

Les variations saisonnières;

Les variations cycliques qui s'étendent sur un petit nombre d'années.

Les variations de longue durée ou variations séculaires.

Enfin les variations irrégulières dues à des événements accidentels comme la guerre, les événements politiques, les catastrophes naturelles.

(1) *Cours de statistique 1927-1928*, par A. AFTALION, Les Presses Universitaires de France.

(2) *Idem*, page 49.

En ce qui concerne le premier phénomène, les variations saisonnières, on conçoit l'intérêt de statistiques précises faisant ressortir, suivant les époques de l'année :

1° L'activité touristique et hôtelière dans une ville, une contrée déterminée, et enfin dans le pays tout entier.

2° L'indice de « saturation des hôtels » dans une ville, une contrée, et dans le pays entier (Ce symbole, nous l'avons vu, s'obtient en comparant le nombre total des « nuitées » pendant la période envisagée au nombre total des chambres ou des lits offerts par les hôtels.)

3° L'emploi de la main d'œuvre de l'hôtellerie, prise en détail et dans l'ensemble, au cours d'une saison, d'une année.

L'examen des fluctuations saisonnières, qui pourraient se traduire aussi en chiffres concrets, révélerait l'existence de phénomènes dont la concordance ou la discordance influent sur l'activité hôtelière. Exemple: Observations météorologiques et allongement ou raccourcissement d'une saison, résultat d'un effort publicitaire, relation de cause à effet entre une crise économique dans un Etat fournisseur de la clientèle et la venue de cette clientèle, etc..., etc... L'étude des variations cycliques offrirait le même champ précieux d'observations. Ainsi on connaît, mais on exprime mal la liaison, la dépendance qui existe entre la prospérité ou la dépression de l'hôtellerie et l'activité économique mondiale, avec le développement des voies de communication, etc...

Enfin l'enregistrement des variations de longue durée et des variations irrégulières offrirait d'utiles enseignements sur l'extension, la restriction, l'amélioration et la transformation de l'outillage hôtelier français. Mieux avisés, nos organisations professionnelles pourraient préconiser des règles de conduite opportunes.

Ce court aperçu sur les possibilités et l'utilité des méthodes statistiques suggère la question suivante : serait-il possible de prévoir les crises qui frappent notre industrie comme les autres ? Nous le pensons et bien que les prévisions doivent toujours être faites sous la réserve « toutes choses égales d'ailleurs » elles présenteraient une utilité incontestable pour les hommes appelés à présider aux destinées de l'hôtellerie. Ainsi, la connaissance d'une crise économique dans un des pays où se recrute une clientèle importante pour l'hôtellerie française, ferait prévoir un ra-

lentissement dans les arrivées de cette clientèle et suggérerait une campagne de publicité collective dans un autre pays, dont les nationaux remplaceraient les voyageurs défaillants. Nous savons que l'hôtellerie suisse a fait un usage intelligent des données statistiques qu'elle rassemble, lorsqu'elle a provoqué le vote d'un loi restreignant la construction et l'agrandissement d'hôtels, encore actuellement en vigueur (1).

Les sources statistiques dont nous disposons pour étudier les phases prospérité-dépression de l'hôtellerie française sont peu nombreuses et d'une valeur relative. Il y aurait intérêt à les relever avec soin et à en rechercher d'autres.

Ce sont :

- a) Les bilans des entreprises hôtelières ;
- b) Les cours de bourses des valeurs hôtelières ;
- c) La statistique des faillites dans l'hôtellerie ;
- d) Les statistiques du service des garnis dans les départements.

a) *Bilans des entreprises hôtelières*

Il est aisé de se procurer les bilans d'un certain nombre de sociétés hôtelières, particulièrement de celles ayant leurs actions en Bourse. En comparant les résultats accusés chaque année dans ces documents et le capital investi, on détermine leur coefficient de rentabilité :

$$\frac{\text{Bénéfices nets} \times 100}{\text{Capital}} = \text{Rentabilité}$$

De sorte que si l'on établit un nombre aussi grand que possible de ces coefficients sur une période de temps assez longue, on peut avoir une idée générale de la marche des affaires dans l'industrie considérée. Nous avons fait ce travail, mais devons renoncer à le reproduire, parce que nous risquerions d'en tirer des déductions inexactes.

En effet, le prix de revient des éléments d'actif, qui sont la contre partie du capital investi a suivi, au cours de la période d'instabilité monétaire récent, les fluctuations de la valeur du franc. De même, les bénéfices exprimés ont été distribués en signes monétaires dont la valeur intrinsèque,

(1) Loi du 16 octobre 1924 rendant légales des mesures prises dès 1915.

par rapport à l'or, s'est régulièrement dévalorisée depuis la guerre jusqu'à la stabilisation de 1928. De sorte que, pour dégager les conclusions sur le mouvement des affaires dans l'hôtellerie, d'après l'examen de bilans, il faudrait procéder à des ajustements délicats. Il y aurait lieu de réévaluer, sur la base de la parité de l'or tous les éléments de chaque bilan, de chaque compte d'exploitation, des acquisitions nouvelles, des amortissements pratiqués et des résultats, en tenant compte du cours moyen du change pour chacune des années envisagées. Même après avoir procédé aux ajustements qui viennent à l'esprit (1), l'étude de chaque affaire se heurte à une introspection difficile et à des difficultés pratiques insurmontables. Il y aurait cependant avantage à l'entreprendre, maintenant que notre monnaie est stabilisée.

Nous pouvons noter ici qu'à partir de 1927, les résultats des sociétés que nous avons envisagées sont rapidement décroissants et qu'à partir de 1930, la plupart entrent dans une période déficitaire, qui peut apparaître comme angoissante pour l'avenir de notre industrie.

b) Le cours de bourse des valeurs hôtelières

La statistique générale de la France publie dans son bulletin trimestriel les indices moyens des cours des valeurs mobilières qui peuvent se classer sous la même rubrique. Malheureusement, les valeurs d'hôtellerie ne sont pas étudiées séparément et les indices établis sont l'expression de la moyenne des 13 valeurs choisies parmi les entreprises les plus représentatives dans « l'alimentation et l'hôtellerie » : (2).

Il nous a donc paru nécessaire d'accomplir un travail spécial en ce qui concerne le compartiment « Hôtellerie ». Ce faisant, il y avait lieu de se montrer très prudent et précis afin de donner aussi exactement que possible l'aspect du marché financier en ce qui concerne ces valeurs.

C'est ainsi que nous avons délibérément écarté de nos relevés les affaires hors cote, dont les cours sont par trop fantaisistes. Nous nous sommes borné à un certain nombre

(1) En se basant sur la circulaire de l'Administration sur la réévaluation des bilans. Voir : « Les problèmes de la stabilisation », Société fiduciaire de contrôle et de révision, juillet 1928, p. 510 et suiv.

(2) Voir Bulletins de la S. G. de la France.

de valeurs bien assises, cotées soit à Paris, soit en province, au Parquet et à la Coulisse. La statistique comprend des valeurs anciennes et des valeurs d'après guerre dans une juste proportion; enfin, nous avons ramené à un nominal de 100 francs, les actions émises par coupures plus élevées (1).

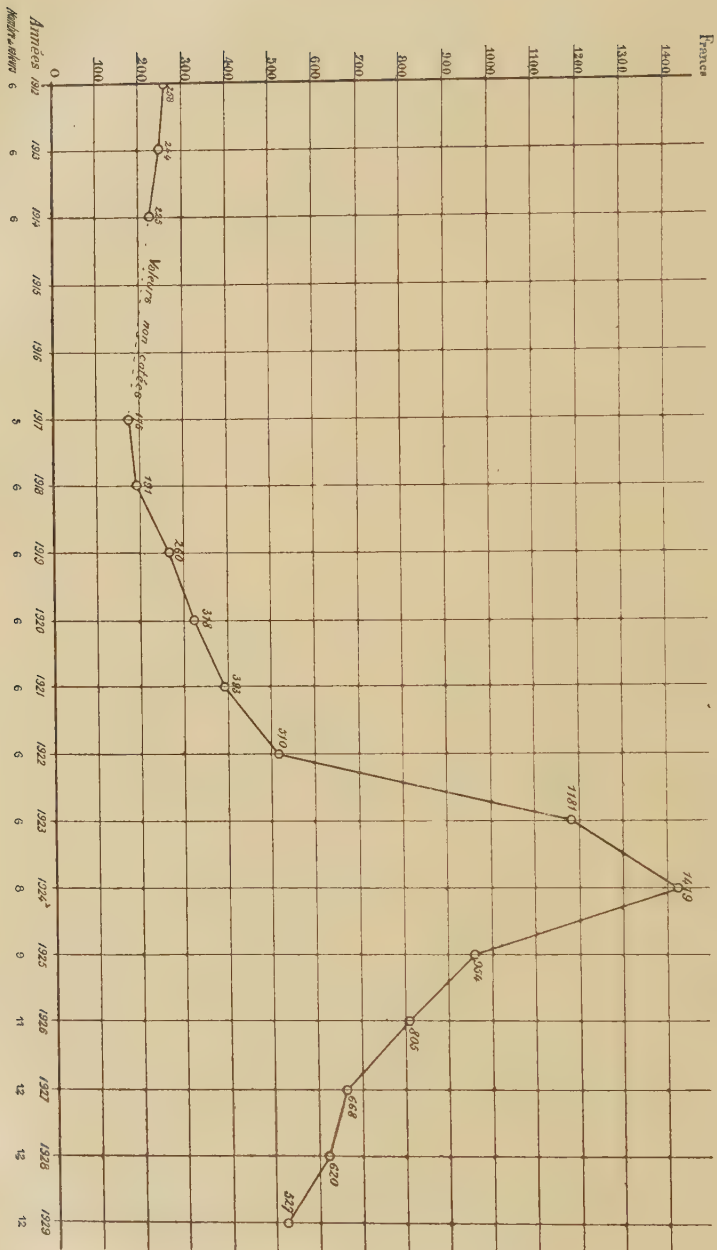
Cours moyen (moyenne arithmétique) entre le cours le plus haut et les plus bas dans l'année, des valeurs cotées soit à Paris, soit en Province, au Parquet et à la Coulisse (Hors cote exclus).

Années	DÉSIGNATION CONVENTIONNELLE DES VALEURS												Nombre Cours de val. moyen
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
1912	125	282	620	114	124	284							6 258
1913	128	284	535	106	109	300							6 244
1914	126	274	463										6 225
1915													
1916													
1917		204	286	61	67	260							5 175
1918	120	245	365	62	82	270							6 191
1919	110	356	492	94	125	382							6 260
1920	130	384	610	134	167	481							6 318
1921	167	557	665	165	207	595							6 393
1922	224	788	785	224	220	818							6 510
1923	564	1797	1580	710	700	1737							6 1181
1924	905	2605	1937	760	837	2375	551 1380						8 1419
1925	1045	2112	1217	425	593	1397	417 950	432					9 954
1926	1260	1577	945	371	605	1390	437 905	527	407	436			11 805
1927	971	1225	748	356	564	1341	351 875	566	334	441	250		12 668
1928	765	1062	680	382	555	1275	317 825	575	350	397	262		12 620
1929	600	930	515	348	412	1130	237 736	680	278	235	220		12 527

Les indices consécutifs des cours moyens que nous venons de calculer peuvent se représenter par une courbe.

(1) Par discrétion, nous n'avons désigné les différentes affaires que par des lettres, mais le lecteur pourra, au moyen des chiffres, identifier les entreprises et contrôler notre travail.

Cours moyen des valeurs hôtelieres cotées au Parquet et à la Coubilise soit à Paris soit en Province. (Hors Côte exclus)



De l'examen de ce qui précède, quels enseignements pouvons nous tirer de l'appréciation de la Bourse à l'égard des valeurs hôtelières, et cette appréciation est-elle le reflet de la vraie situation de l'hôtellerie au cours de ces dernières années?

Plus étendue, c'est-à-dire portant sur un plus grand nombre de valeurs, il est certain que notre étude serait fertile en déductions d'un intérêt majeur. Mais nous devons rappeler que nous n'avons opéré que sur un montant restreint de valeurs de premier ordre — les seules dont les cotations puissent servir de base — sérieusement administrées et dont la clientèle est essentiellement cosmopolite.

Ces remarques faites, nous observons que le plafond est atteint en 1924 — cours moyen 1419 — puis, qu'une tendance marquée à la baisse se fait sentir depuis cette époque. En 1929, nous atteignons le cours moyen de 527, soit une baisse de 65 %. Pour expliquer cette diminution rapide, nous proposons deux raisons :

1° A partir de 1923-1924 ont lieu, dans toutes les affaires anciennes des augmentations de capital ou des transformations d'actions d'un nominal élevé. Ainsi, en 1923, une société augmente son capital de 25 %; en 1924, 4 sociétés doublent leur capital; en 1925, une société transforme ses actions de 500 francs en actions de 100 francs; deux autres augmentent leur capital respectivement de 50 et de 20 %. En 1926, une société augmente encore son capital de 20 %; en 1927, une société double son capital à nouveau; une autre l'augmente de 60 %, et une troisième de 75 %. Enfin, en 1928, deux sociétés font un nouvel appel d'argent frais dans une proportion de 20 %. On comprend que le cours moyen des actions anciennes, qui se sont ainsi multipliées, soit décroissant. Il n'est pas facile de dire quels auraient été les cours moyens des actions à partir de 1924 si le nombre de celles-ci n'avait été augmenté dans les proportions énoncées. Le lecteur pourra théoriquement apprécier l'influence de ce facteur sur la baisse constatée. A notre sens, les cours moyens se seraient maintenus égaux jusqu'en 1927 environ.

2° Nous remarquons qu'à partir de 1923, les différents conseils d'administration des sociétés envisagées ont augmenté leur capital, par mesure de prudence ou même de nécessité, la hausse des prix rendant l'exploitation beaucoup plus coûteuse, les aménagements n'ayant, d'autre

part, pu être remplacés au cours de la crise qu'ont traversée les grands hôtels pendant la guerre. Enfin, on peut signaler la prescience qu'ont eue nos grands hôteliers, de la situation très active que l'hôtellerie allait traverser, puisqu'ils se sont ingeniés de bonne heure à développer, étendre et perfectionner leur outillage, donnant l'exemple à leurs collègues, de telle façon que l'industrie hôtelière française est actuellement l'une des plus développées qui soient.

Les années 1925, 1926, et 1927, et dans une mesure moindre 1928, seront particulièrement remarquables, et si les cours de Bourse, corrigés par la pensée comme nous l'avons fait, ne se sont maintenus étales, c'est qu'on peut constater par ailleurs que les capitalistes ont subi l'attrait spéculatif d'autres groupes tels que les valeurs foncières pures, les valeurs étrangères, et celles dont l'exploitation n'était pas soumise aussi durement aux exigences du fisc. La prospérité de l'hôtellerie française se révèle donc de l'examen raisonné des cours de ses meilleurs titres en Bourse: dès 1922 commence la période d'activité intense qui se continue jusqu'en 1927 environ, époque à partir de laquelle s'annonce le ralentissement des affaires par suite d'une concurrence de plus en plus vive, d'une baisse dans le pourcentage d'occupation des chambres, et dans une augmentation constante des charges de toutes sortes. L'année 1930, au cours de laquelle nous écrivons ces lignes, révélerait que la situation de l'hôtellerie est entièrement transformée, et à son désavantage, et qu'il est urgent de faire connaître aux pouvoirs publics les difficultés qu'elle traverse (1). La diminution des cours moyens indiqués sur le graphique trouve encore là une explication.

En 1929, l'indice moyen s'établit à 527, soit 5,27 fois le taux nominal qui correspond, de façon curieuse, à la valeur moyenne du dollar par rapport au franc au cours de la même année. Simple coïncidence ou corrélation que nous laissons au lecteur le soin d'apprécier:

Pour en terminer avec cet aperçu, recherchons quel est le

(1) Les débuts de l'année 1931 sont désastreux pour notre industrie et sa situation, de prospère, est devenue critique.

dividende moyen de ces 12 valeurs en 1929 pour un nominal de 100 francs. Le calcul s'établit comme suit :

Sociétés	Dividende distribué en 1929	Dividende calculé sur un nominal de 100 francs
A	50	10
B	45	45
C	45	45
D	30	30
E	40	40
F	90	90
G	5	5
H	65.34	65.34
I	209.70	41.90
J	80	16
K	11.40	11.40
L	22	22

Total: 421.64

rapportés par 12 valeurs dont le cours moyen, en 1929, était de 527 frs, soit par un capital de $527 \times 12 = 6324$ frs. Le rapport moyen s'établit ainsi à

$$\frac{421.64}{6.324} = 6.66 \%$$

qui est simplement satisfaisant, surtout si l'on tient compte du fait qu'il s'agit là des meilleures affaires d'hôtels, d'une année de prospérité, et que le capitaliste voit encore le taux de rendement diminuer par l'application des lourdes charges fiscales qui frappent les valeurs mobilières (19 à 23 % à l'heure actuelle).

c) Faillites et liquidations judiciaires

Le nombre des faillites déclarées devrait fournir de précieux indices sur la situation économique d'une industrie. Un rapport entre le nombre des dissolutions avec celui des entreprises ferait ressortir les périodes de crise et de prospérité. Nous n'avons pu trouver les renseignements complets que nous cherchions par suite d'un manque de

concordance dans l'établissement des recensements (1) (les restaurants, hôtels, logeurs sont réunis). Nous souhaitons que nos syndicats se préoccupent de relever dans l'avenir, les informations de ce genre. Bien entendu, intéressent seuls les chiffres relatifs aux faillites ouvertes, les renseignements sur les faillites terminées, qui sont portés à la connaissance du public par les jugements des tribunaux de commerce, ne renseignant que sur l'activité déployée par la justice. En outre, il y aurait lieu de tenir compte du fait qu'une entreprise est déclarée en faillite ou se liquide après une période de temps plus ou moins longue pendant laquelle, à défaut de moyens de trésorerie, il est fait appel au crédit. La correction qui s'impose est certainement déterminable.

d) *Les statistiques du service des garnis*

On sait que le service des garnis (celui du département de la Seine dépend de la préfecture de Police) a pour attribution de recevoir les déclarations d'ouverture des meublés. Sous ce titre, sont groupés indistinctement les hôtels de toute classe, les maisons meublées, et même les locaux garnis loués par des particuliers. On voit combien large est l'interprétation administrative! Le service des garnis relève et contrôle en outre les arrivées et les départs de voyageurs, d'après les inscriptions que les hôteliers et logeurs sont tenus de faire dans le « Livre de Police ». La réunion de ces renseignements permet aux autorités d'exercer une surveillance constante sur le mouvement des voyageurs; il offre aussi une réelle utilité d'ordre statistique. Le même travail est effectué dans toutes les préfectures de France, mais les renseignements obtenus par cette voie ne sont pas, à notre connaissance, communiqués régulièrement au Ministère de l'Intérieur où ils pourraient être collationnés, et c'est dommage.

Quoiqu'il en soit, nous reproduisons ci-après à titre d'exemple deux états du service des garnis du département de la Seine.

(1) Voir : *Statistique Générale de la France*, tome XIII, fascicule 1^{er}, octobre 1923, p. 90 et suiv. Voir : *Bulletins*, avril-juin 1928, p. 289, etc.

I. — Nombre des hôtels meublés et garnis.

Années	Paris	Banlieue	Totaux, Paris et banlieue
1913	13.266	5.110	18.376
1914	13.241	5.176	18.517
1915	13.237	6.051	19.288
1916	13.485	6.442	19.927
1917	14.463	7.125	21.588
1918	14.649	7.388	22.037
1919	15.243	7.802	23.045
1920	16.566	8.014	24.580
1921	17.758	8.573	26.331
1922	17.546	8.937	26.483
1923	17.815	9.588	27.403
1924	19.407	11.600	31.007
1925	20.007	12.750	32.757
1926	20.080	13.499	33.579
1927	20.294	13.095	33.389
1928	20.594	12.421	33.015
1929	20.389	12.450	32.689
1930	20.245	12.880	32.125
1931	20.986	12.942	33.928

II. — Nombre de voyageurs nationaux et étrangers descendus dans les hôtels meublés et garnis de Paris (1) et banlieue.

Années	Nationaux	Etrangers	Totaux nation. et étrang.
1914			1.445.935
1915			1.599.357
1916			1.408.053
1917			1.411.030
1918	982.714	366.447	1.349.161
1919	1.180.031	414.366	1.594.397
1920	1.147.793	491.187	1.638.980
1921	1.140.826	502.219	1.643.045
1922	1.175.223	543.510	1.718.733
1923	1.286.880	693.069	1.979.949
1924	1.127.639	898.782	2.026.421
1925	1.217.151	1.020.599	2.237.750
1926	1.111.745	1.140.121	2.251.866
1927	1.147.273	1.020.778	2.168.051
1928			2.538.767
1929			2.685.888
1930			2.823.296

(1) Voir aussi: *Annuaire Statistique de la Ville de Paris*, 1923-1924, (dernier paru), p. 729.

Les coefficients qu'on pourrait obtenir en divisant les totaux exprimés sur le tableau II par ceux du tableau I (coefficient moyen d'arrivées de voyageurs par établissement), n'ont pour nous qu'une importance relative pour plusieurs raisons :

1° Le mouvement des voyageurs tel qu'il est établi par la Préfecture de Police ne tient pas compte de la longueur du séjour des voyageurs. Ce qui offrirait un intérêt réel, ce serait le nombre de « nuitées » enregistrées dans les hôtels. Alors notre indice aurait toute son utilité : à savoir l'indication de la saturation des hôtels.

2° Ainsi que nous l'avons indiqué sur le tableau I, le nombre des établissements comprend non seulement les hôtels de toutes catégories, mais encore les meublés et garnis hébergeant des voyageurs.

3° Nous sommes, en outre, persuadé, que des omissions dans l'établissement des déclarations ainsi qu'un dépouillement imparfait, faussent sérieusement les résultats obtenus.

La collaboration des syndicats hôteliers et des services administratifs s'impose si l'on désire arriver à toute la précision souhaitable.

OBSERVATION DIRECTE DES FAITS

Les renseignements reproduits précédemment ne permettant pas d'interpréter par une méthode statistique la courbe des affaires de l'hôtellerie française au cours de ces dernières années. Nous ne pouvons que rassembler les souvenirs de ceux qui nous ont précédé dans la carrière et les nôtres pour donner une appréciation très générale sur la marche des affaires de cette industrie.

Vers la fin du XIX^e siècle, aux environs de 1892, jusqu'en 1900, l'hôtellerie française a traversé une crise sensible à laquelle mit fin le mouvement remarquable de touristes étrangers attirés dans notre pays par la grande Exposition Universelle de 1900. Dès cette époque (1), jusqu'aux environs de 1910, une ère de prospérité soutenue

(1) Les années 1908-1909 furent des années « calmes », conséquence de la crise américaine de 1907-1908.

donne à notre hôtellerie un essor considérable qui se traduit par la construction et l'ouverture de magnifiques hôtels, dont quelques-uns sont encore considérés comme des modèles du genre. A partir de 1910, cependant, la concurrence devenant âpre, les affaires les moins bien assises commencèrent à souffrir et les résultats en furent souvent incertains. Pourtant, le développement du trafic automobile aux environs de 1905 provoqua en province et sur tous les lieux d'étapes la création de bonnes maisons que fréquentèrent les touristes riches : Anglais, Américains du Nord et du Sud, Allemands et Russes. La côte d'Azur devint à la mode, Biarritz fut définitivement lancé, nos plages de l'Ouest commencèrent à connaître de beaux jours. Mais les villes situées en dehors des grands circuits ne disposaient souvent que d'hôtels parfois mal installés, d'auberges plus ou moins confortables, malgré les efforts du T. C. F. qui prévoyait le bel avenir de notre tourisme provincial.

Vint la guerre, qui porta un coup sensible aux établissements réquisitionnés par le Service de Santé. Les événements douloureux vinrent littéralement surprendre ce service, qui dut recourir à des improvisations coûteuses (1). De magnifiques hôtels furent livrés par l'effet d'une volonté discrétionnaire à des services qui auraient fort bien pu se contenter d'installations moins luxueuses, surtout moins fragiles. Par suite, les établissements qui échappèrent à la réquisition virent leurs affaires et leurs bénéfices augmenter dans de grandes proportions dès que le front se stabilisa, et que permissionnaires, officiers étrangers et nationaux purent se déplacer facilement. De très vieux hôtels prospérèrent d'une façon inattendue, certaines villes de province virent s'accroître considérablement leur population flottante, et leurs hôtels travaillèrent à plein rendement.

Les diverses mesures tendant à réprimer les gaspillages des denrées alimentaires, et celles prises par la police à cette époque, n'apportèrent pas une très grande gêne dans

(1) Consulter F. LEQUIME : *La réquisition des hôtels par le service de Santé Militaire*, Clermont-Ferrand 1915. Egalement la consultation de M. H. BERTHÉLEMY sur la réquisition des hôtels par le service de Santé Militaire, Clermont-Ferrand 1915 (Archives de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie).

l'exploitation (1). Dans l'ensemble, l'hôtellerie française, exception faite des hôtels réquisitionnés, put accumuler des réserves lui permettant de faire un vigoureux effort de rénovation.

1918, 1919, 1920, nous touchons à une crise passagère de notre industrie qui sévit dans le monde entier. Si nous en croyons les études publiées par la société Suisse des Hôteliers, on semblait désespérer dans ce pays. Nous extrayons d'un rapport (2) le passage suivant qui est typique :

« Jusqu'en 1914 l'on considérait généralement qu'en tenant compte d'un amortissement de 1,50 % sur les immeubles et 8 % sur le mobilier, et d'un intérêt de 4 % sur le capital investi, il fallait que 71 à 80 % des lits fussent occupés, en moyenne, pour laisser un bénéfice de 5 % (3). Or, de 1906 à 1914, le chiffre moyen des lits occupés a été de 27.88 % pour toute l'année, et de 40.11 % pour la saison. Que faut-il conclure de ces données ? Que, déjà avant 1914, l'hôtellerie était d'un rendement insuffisant et qu'une réaction se serait produite tôt ou tard : la guerre n'a fait que précipiter les événements, tout en leur donnant une acuité insoupçonnée. De 1915 à 1921, la moyenne des lits occupés est, en effet, tombée à 23.1 % pour l'année et 28 % pour la saison..... »

Nous ajouterons que seule l'organisation remarquable de l'hôtellerie suisse lui a permis de faire front à ce péril.

En France, les syndicats hôteliers ne cessèrent de prêcher l'optimisme, et il suffit de relire les publications de cette époque pour s'en convaincre. En effet, de nombreux hôtels, cessant leur exploitation pour faire place à des banques ou à des commerces importants, il était à prévoir que le nombre des lits se révélerait bientôt insuffisant pour satisfaire une demande accrue qui ne devait pas tarder à se manifester. L'afflux des étrangers désireux de voir ou de revoir notre malheureux pays, ses ruines, ses glorieux champs de bataille, et aussi, disons-le sans amertume, favorisés par la dépréciation de notre monnaie, allait donner

(1) Une étude des arrêtés préfectoraux et municipaux, tendant à réglementer l'hôtellerie et la restauration pendant les hostilités offrirait un intérêt rétrospectif incontestable.

(2) *Le tourisme et l'industrie hôtelière en Suisse*, publié par l'Union des Banques Suisses, p. 30.

(3) D'après le Dr MUNSCH : *Die Hotelkrisis und ihre Bekämpfung*, Berne 1922, et E. SHERZ : *Die Schweizerische Hoteltreuhand Gesellschaft*, Berne. Ainsi que : *Die Sanierungsmassnahmen*, conférences faites en 1922.

une vigoureuse impulsion à l'hôtellerie française. Nous assistons donc, à partir de 1922, à un accroissement considérable du mouvement touristique qui provoquera la création de nombreux hôtels à Paris, dans les grands centres, et même dans les lieux à peine visités autrefois.

La loi du 20 juillet 1924 (modifiée par la loi du premier avril 1926) prohibant les changements de destination des locaux d'habitation, vint canaliser l'effort vers la construction d'immeubles neufs. Son but était de donner satisfaction à l'opinion public, émue par la multiplication des meublés et locaux commerciaux. Des hôtels d'un confort à peine atteint jusqu'ici, ou construits en grande série sur les modèles américains, vont s'ouvrir un peu partout. Des particuliers, des sociétés installent le gîte d'étape, transforment les auberges du vieux temps en les dotant d'installations modernes. Les progrès de la technique hôtelière, l'aide d'abord hésitante, puis plus sérieuse du Crédit National Hôtelier favorisent l'essor. C'est, il semble, l'âge d'or de l'hôtellerie, et il est vraiment dommage qu'aucune étude n'ait été faite de pareil phénomène économique qu'accompagnent la chute, par moments verticale, de notre monnaie, et la hausse rapide des prix. Il était naturel qu'au milieu du désarroi économique de cette époque un engouement inconsidéré se manifestât pour notre industrie. Il faut d'ailleurs constater que les hommes possédant véritablement leur métier ne se sont pas laissés abuser par des apparences qu'une juste connaissance des réalités démentait. Des financiers, des « gens du monde » se sont jetés sans préparation dans l'industrie hôtelière et par leurs fautes mêmes, leurs erreurs de jugements, ont promptement découragé les capitaux qui s'offraient facilement (1).

Dès 1928, par suite de la saturation du marché hôtelier, de la stabilisation des changes, de la montée inévitable des prix, de la progression des frais généraux, en particulier du fardeau fiscal, les seules entreprises gérées par des professionnels avertis ont été en mesure de satisfaire leurs commanditaires.

Aujourd'hui, une crise véritable sévit dans l'hôtellerie Française. Incontestablement, le nombre des hôtels dépasse

(1) Lire dans le « Bulletin des Directeurs Français d'Hôtels et de Restaurants », n° 12, avril 1928, un article intitulé : *Les requins de l'hôtellerie*. Voir aussi l'article : *Les Américains en France*, paru dans l'« Illustration » du 26-10-29, sous la signature de Mrs. MILDRED KEARNAY.

les besoins d'un mouvement de voyageurs normal ou réduit par suite des conditions économiques pénibles que traverse le monde entier. La concurrence acharnée que se font entre eux les hôteliers a eu pour conséquence l'effondrement de leurs tarifs qui, bien souvent, ne peuvent couvrir le prix de revient. Sans doute, beaucoup de catastrophes, beaucoup de désillusions auraient pu être évitées si l'emballement de ces dernières années avait pu être réfréné par une juste appréciation du « marché de l'hôtellerie ».

Nous craignons, malheureusement, que la situation traversée actuellement par l'hôtellerie dure encore longtemps. Le remède qui s'imposerait consisterait en : fermeture des entreprises les moins bien armées, ententes syndicales pour adapter, suivant les saisons, les offres de chambres aux demandes éventuelles, enfin établissement de prix minimas des chambres et des repas suivant les catégories d'hôtels. La connaissance des milieux hôteliers ne nous donne aucun espoir de le voir appliquer, et le retour à des conditions normales n'apparaît encore que lointain (1).

(1) Dans cet ordre d'idées, voir Cour de Cas. (Ch. Crim.), 26 juin 1926, *D.H.* 1926, p. 501. Ce jugement doit attirer l'attention des syndicats hôteliers, car il crée un précédent regrettable. Il énonce : « Un hôtel meublé, bien qu'exploité commercialement, n'en demeure pas moins affecté à l'habitation, et sa transformation en magasin de commerce tombe, même depuis la loi du 20 juillet 1924, sous l'interdiction formulée dans l'article 15 de la loi du 31 mars 1922. » Ainsi, il deviendrait impossible d'utiliser un hôtel meublé, dont l'exploitation est devenue déficitaire, afin d'y installer des locaux commerciaux. On sait, par ailleurs, que les immeubles à usage d'habitation sont devenus eux-mêmes trop nombreux et arrivent difficilement à se louer. Comment sortir de ce dilemme ?

CHAPITRE IV

ROLE DES ORGANISMES PROFESSIONNELS

SYNDICATS HOTELIERS

Nous ne nous proposons pas d'étudier en particulier le fonctionnement des nombreux Syndicats hôteliers qui se sont formés sur notre territoire au gré d'initiatives privées (1). Leurs statuts ont sensiblement le même objet: à savoir la défense des industriels hôteliers et assimilés aux points de vue matériel et moral.

Mais nous avons mentionné à différentes reprises un organisme national qui, à notre point de vue, est appelé à représenter vraiment l'industrie hôtelière française, branche maîtresse du tourisme : La Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française. Constituée le 31 mai 1917 par la fusion des principales organisations hôtelières existant alors, elle est une union de syndicats.

Au point de vue corporatif, elle aide les syndicats et les hôteliers dans les difficultés nées de l'application des lois (contentieux fiscal, contentieux civil). Elle cherche par ses relations avec les pouvoirs officiels et le Parlement à améliorer la législation hôtelière existante.

Mais dans l'esprit de ses fondateurs, cette organisation ne devait pas être d'ordre strictement professionnelle. Etant donné le caractère d'intérêt général de l'hôtellerie et sa place dans les industries touristiques, la Chambre Nationale se devait de travailler, selon ses moyens, à l'amélioration du régime touristique français. En somme elle ne doit pas représenter seulement les hôteliers pris dans leurs intérêts in-

(1) Voir la nomenclature de ces groupements dans LACAN: *Guide juridique et pratique de l'Hôtelier et du Voyageur*, Sirey, chapitre I^{er}, p. 9 et suivantes.

dividuels, mais l'hôtellerie elle-même, conçue comme une des grandes industries du pays.

Un tel programme suppose des ressources abondantes et pourtant, l'examen des comptes rendus financiers annuels montre que les chiffres des recettes provenant des cotisations ne sont pas élevés. L'équilibre avec les dépenses est atteint à l'aide de ressources accessoires, assez aléatoires :

Années	Cotisations encaissées		Dépenses faites	
1925	frs	65.112	frs	79.007
1926	—	72.239	—	122.252
1927	—	86.442	—	200.136
1928	—	102.492	—	258.049
1929	—	130.159	—	293.195

Mentionnons, pour en tirer la conclusion qui s'impose, que le montant des cotisations des membres de la Société Suisse des Hôteliers (organisme fédérant les nombreux syndicats hôteliers locaux) s'élevait en 1929 à : (1)

Francs suisses : 115.000, soit francs français : 570.000 environ !

Naturellement la Chambre Nationale de l'hôtellerie française se tient en liaison avec l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, non seulement à cause de la solidarité d'intérêts de toutes les industries touristiques mondiales, mais aussi dans un but d'information (renseignements sur les courants touristiques nouveaux, sur les progrès réalisés à l'étranger, etc....).

L'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, dans les destinées de laquelle nous avons grande confiance, fut fondée en 1921 à Monaco, par M. Georges Barrier (2), qui en a été le premier Président pendant huit ans et qui en est encore le Président d'honneur. Sa personnalité s'était déjà affirmée à la tête de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française. Son prestige et son autorité ont grandement servi la cause de l'Alliance et de l'hôtellerie. Elle groupe aujourd'hui les Associations Nationales Hôtelières de vingt-quatre pays dans quatre continents.

Le but de l'A. I. H., est : « d'étudier et de résoudre les

(1) A raison de 75 cts suisses par lit de maître et 20 cts de supplément par lit en faveur du Service de Placement.

(2) M. le Dr Seiler de Zermatt, qui lui a succédé, est aussi un grand Président.

problèmes de l'hôtellerie internationale «. Par l'accord du Mayfair (octobre 1928) l'Alliance est qualifiée pour exprimer les desiderata de l'hôtellerie internationale aux Gouvernements et autres Pouvoirs Publics, ce qu'elle a déjà fait à plusieurs occasions. Elle est donc actuellement l'organisme neutre mondial, soucieux de l'intérêt de l'hôtellerie internationale, et reconnu comme étant son porte-parole.

Il serait trop long d'énumérer ici les nombreuses questions qui ont fait l'objet de délibérations aux réunions bi-annuelles du Comité de l'Alliance, ou de citer les rapports extrêmement documentés qui ont été fournis au cours de ses divers Congrès. Le lecteur voudra bien se reporter aux comptes rendus publiés périodiquement par cette association.

Ce qu'il importe de rechercher ici, c'est le rôle du Syndicalisme professionnel hôtelier français dans le passé. Nous essayerons ensuite de formuler comment nous concevons son activité dans l'avenir.

La critique générale que nous nous permettrons de faire, en commençant, s'adresse à toute l'organisation syndicaliste française. La loi du 21 mars 1884, qui est sa charte, est une « loi de liberté et non une loi d'organisation » (1). Le fait d'exercer une profession n'entraîne pas l'obligation de s'affilier à un syndicat corporatif déterminé ; chacun est libre d'y adhérer et de s'en retirer à son gré. Il en résulte que les Syndicats ne groupent qu'une faible partie de la profession, qu'ils ne peuvent pas, par conséquent, représenter avec autorité devant l'Etat. Les intérêts individuels, les intérêts de classe sont servis par les Syndicats ; on ne saurait dire que les intérêts de la profession, communs aux employeurs et aux employés le soient comme ils mériteraient de l'être (2).

Dès lors, domine, chez nous, une distinction entre les Syndicats patronaux et les Syndicats ouvriers, les groupements mixtes n'ayant jamais pu combler le fossé qui s'est creusé entre les deux, au cours d'une « lutte de classe » stérile.

Selon nous, la tendance syndicaliste française repose sur un malentendu, sur une interprétation surannée des besoins

(1) J. BRETHIE DE LA GRESSAYE : *Le Syndicalisme. L'organisation professionnelle de l'Etat*, Sirey 1931, p. 15.

(2) Sur l'organisation syndicaliste française, voir G. SCELLE : *Le Droit ouvrier*, Armand Colin, 1922, p. 51 et suiv.

de notre économie. Les intérêts et les aspirations qui apparaissent divergents entre chefs d'entreprise et salariés sont, au fond, communs et parfaitement solidaires les uns des autres. L'organisation de notre société moderne est si complexe qu'elle exige un effort de discipline volontaire et d'entente sociale.

Sans adhérer au syndicalisme obligatoire, tel qu'il existe en Italie et en Russie, nous croyons que les groupements professionnels devraient représenter devant l'Etat, qui en dernier ressort doit être l'arbitre indiscuté, la totalité des individus relevant d'une même profession ou *d'une même catégorie dans la profession*. (1)

De cette façon l'étude raisonnée des conditions d'existence et de développement de certaines industries encore méconnues, pourrait être entreprise utilement, leurs justes revendications, leurs aspirations légitimes présentées avec autorité à l'examen des pouvoirs publics. L'harmonie nécessaire entre les forces économiques aurait peut-être ainsi tendance à se réaliser.

Les Syndicats hôteliers français n'échappent pas aux critiques que nous venons de faire sur le syndicalisme chez nous, en général. D'un côté existent des syndicats professionnels patronaux, de l'autre des syndicats professionnels ouvriers. Entre les deux, la liaison est fragile et bien rares sont les réunions au cours desquelles des questions corporatives connexes aux employeurs et employes ont pu être traitées avec toute l'ampleur qu'elles méritent. S'il en était autrement, les revendications ouvrières qui finissent, quoi qu'on en dise, par être imposées brutalement et souvent maladroitement par les pouvoirs publics, tiendraient compte des intérêts professionnels communs, en considération des difficultés pratiques d'exécution qu'elles présentent.

Quoi qu'il en soit, nous occupant uniquement, pour l'instant, des organismes patronaux, nous remarquons qu'ils n'ont, souvent, qu'une vie ralentie, précaire, restreinte dans ses cadres et ses aspirations. Quelles sont les causes de cet état de choses regrettable?

Cela provient, en premier lieu, du fait qu'ils ne représentent pas des intérêts parfaitement communs. Il n'y a, à notre avis, aucune analogie ou, tout au moins, qu'analogie

(1) Voir J. BRETHIE DE LA GRESSAYE : ouvrage cité. La formule : « Le Syndicat libre dans la profession organisée » est séduisante et nous nous y rallions volontiers.

très relative, entre ce que l'on appelle un « hôtel-bureau », un « hôtel-vins », à plus forte raison entre un café, un débit et un hôtel pour touristes. Cependant, nous constatons que les syndicats hôteliers comprennent des membres n'exploitant que des établissements d'hébergement, ne pouvant être considérés comme des hôtels à destination du tourisme, au sens élevé, que nous lui avons toujours donné. La diversité des intérêts que les syndicats représentent ainsi est pour eux une cause de faiblesse congénitale (1).

Dès lors, pourquoi persister à vouloir enrôler sous la même bannière des professionnels de formation et d'occupation très différentes, qui ne peuvent envisager les problèmes qui se posent de la même façon?

Loin d'aboutir à l'éparpillement des forces, un cloisonnement dans l'organisation syndicale de base s'impose, qui pourrait aboutir ensuite par une représentation plus large dans une fédération nationale coordonnant tous les intérêts hôteliers et connexes en vue d'une meilleure exploitation de notre domaine touristique.

Enfin, reconnaissons, que trop souvent, la pauvreté des services rendus aux adhérents a détourné de nos syndicats bien des professionnels qui y auraient trouvé leur place. Jusqu'ici, leur action a surtout eu pour but de lutter contre une fiscalité ruineuse et tracassière. Leur devoir immédiat était en effet, de s'efforcer de résister à l'écrasement irrémédiable d'une industrie, jugée faussement trop prospère, et dont les apparences brillantes devaient, naturellement, susciter les convoitises des démagogues en mal de ressources nouvelles. Trop absorbés par les soucis d'une lutte d'autant plus âpre que les exigences du fisc devenaient plus pressantes, ils n'ont pu se vouer à leur tâche tout aussi urgente, mais peut-être plus délicate « d'organisation de la profession ». Ceci suppose le développement de la discipline syndicale, l'étude d'un programme défini d'action, l'éducation de ceux qui persistent à ne considérer que leur intérêt individuel, inconscients du fait qu'en définitive, seul l'intérêt général aboutit à leur avantage particulier.

L'hôtellerie française qui s'ignore elle-même, ne pouvait faire valoir l'extrême complicité de son organisation, la

(1) Ainsi les initiés savent qu'aucune formule satisfaisante n'a jamais été trouvée, qui mette d'accord les hôteliers, simples logeurs, avec les représentants des hôtels de tourisme au sujet de la responsabilité hôtelière. La jurisprudence traite différemment les uns et les autres et on comprend que le point de vue étroit de chacun soit passionnément défendu.

sensibilité des facteurs qui concourent à son exploitation et le rendement à peine satisfaisant des capitaux qui y sont investis. Elle ne pouvait pas se consacrer à un travail constructif, se bornant à défendre son existence même, menacée.

Une appréciation erronée des pouvoirs publics, de la presse et de l'opinion a contribué à créer un état d'esprit dont l'hôtellerie et le tourisme, en général, devaient souffrir. Il n'est que temps de remonter le courant et les hôteliers français n'ont plus le droit de se désintéresser d'une tâche qui s'impose à eux impérieusement.

Nous proposons le programme immédiat de travail suivant :

Création dans chaque syndicat d'une commission ayant pour but de réunir une documentation de plus en plus complète sur les établissements hôteliers qui leur sont rattachés; (Recensement par catégories fiscales actuelles des hôtels, du personnel, indices d'activité, études sur l'économie et l'organisation des exploitations hôtelières, recherche des prix de revient, de prix minima, etc...).

Centralisation de cette documentation à la Chambre Nationale, d'où partiraient toutes les directives nécessaires, grâce à un organisme d'études (1) ayant pour but de :

Réunir, commenter, interpréter toute la documentation et les statistiques provenant d'enquêtes périodiques, celles-ci, pour s'adapter au tempérament français, devant porter d'abord sur les points d'ordre général pour ensuite aboutir à l'inventaire détaillé des forces économiques de l'hôtellerie française. Examiner, débattre toutes questions de technique hôtelière, proposer des méthodes, des procédés de rationalisation (2). Dresser un plan de propagande en faveur d'une industrie mal connue du grand public.

Ainsi, pensons-nous, l'hôtellerie prendrait de plus en plus une juste conscience de son importance, de sa nécessité dans la vie du pays et serait à même de réfuter toutes les légendes dont, moralement et matériellement, elle souffre depuis trop longtemps. Nous sommes persuadés qu'en réali-

(1) Le Syndicat des Directeurs Français d'Hôtels a préconisé la création d'un Cercle de Hautes Etudes Hôtelières, dont les buts sont identiques.

(2) Rationalisation ou organisation raisonnée et scientifique des entreprises commerciales et industrielles dans tous leurs organes et éléments. (Lire : *Etudes sur les Instituts d'organisation scientifique de travail en France et à l'étranger*, par Pierre LEMY.)

sant ce programme l'hôtellerie « au service du tourisme » sortirait épurée, plus vivante que jamais.

CRÉDIT NATIONAL HOTELIER

Si, par ailleurs, les pouvoirs publics n'ont pas toujours eu une politique touristique raisonnable, nous devons reconnaître que l'étude approfondie du crédit dans l'industrie hôtelière s'est, de bonne heure, imposée à leur attention. L'hôtellerie nécessite, en effet, des capitaux considérables et l'Etat ne pouvait se désintéresser de cette question vitale.

A l'heure actuelle, la France est la seule des grandes nations touristiques où fonctionne une institution spécialisée : Le Crédit National Hôtelier.

Quelle a été l'origine de cet établissement, quel en est le fonctionnement, comment s'est manifesté son activité?

1. *Origine du Crédit Hôtelier*

Jusqu'à la loi du 8 août 1913, portant création du Warrant Hôtelier, l'hôtelier n'avait à sa disposition aucun procédé économique lui permettant d'obtenir les capitaux qu'il jugeait nécessaires pour améliorer ou agrandir son établissement. L'Hôtellerie, « industrie mineure », si l'on peut dire, parce que mal connue et souvent peu considérée, n'offrait pas d'attraction suffisante pour les capitalistes et l'hôtelier n'avait d'autre ressource que son initiative parmi les milieux qui le connaissaient bien, nous voulons dire parmi ses fournisseurs. L'aide précieuse qu'il en recevait, à l'occasion, était quelquefois payée d'un tribut trop lourd, qui risquait de porter atteinte à son indépendance commerciale. Donnant satisfaction, tout au moins morale, aux aspirations des syndicats hôteliers, le législateur, par les lois des 8 avril 1913 et 17 mars 1915, a créé et organisé le Warrant Hôtelier.

Grâce à cette institution, l'emprunteur, l'hôtelier, se trouvait, théoriquement, dans une situation telle que, par dérogation aux dispositions de la loi du 28 mai 1858, il lui était permis de conserver l'usage des choses faisant l'objet du warrant. Cet effet de commerce, transmissible dans des conditions analogues au warrant sur marchandises, offrait une légitime garantie au prêteur.

De premières difficultés sont venues porter atteinte au développement de ce moyen remarquable de crédit. Elles

émanèrent des propriétaires d'immeubles où s'exploitent des hôtels, qui tentèrent d'en neutraliser l'effet en imposant à leur locataire la renonciation formelle au droit de recourir au warrant et cela, afin que leur gage ne subît aucune diminution. C'est pour parer à cette situation que la loi du 17 mars 1915 a décidé que seraient considérées comme radicalement nulles toutes dispositions portant atteinte au droit des locataires de constituer le warrant hôtelier. Mais l'essor que la loi avait cru donner au crédit hôtelier se trouva complètement arrêté par l'hostilité sourde et insurmontable que les établissements financiers manifestèrent à l'égard des prêts qu'ils devaient consentir aux hôteliers contre remise du warrant. Ceci, malgré les dispositions de l'article 9 de la loi qui dispensaient ces effets d'une des signatures habituelles.

Le crédit hôtelier allait-il rester ce qu'il était, et ce qu'il est d'ailleurs encore dans d'autres pays, dans sa phase embryonnaire et primitive ?

En 1913, l'Union Nationale des Syndicats Hôteliers de France (devenue la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française) présente un rapport d'ensemble sur le Crédit Hôtelier au Comité extra-parlementaire du tourisme. Le rapporteur se félicite de l'aboutissement de la loi sur le warrant hôtelier, en préconise l'amélioration et propose un amendement à la loi du 29 décembre 1912, relative à l'emploi des avances de la Banque de France. Il prévoit l'attribution au Crédit Industriel de France d'une avance de 4 millions sans intérêt, avec création d'une section de « Crédit Hôtelier » administrée par des représentants de l'industrie hôtelière.

L'idée allait faire son chemin. Il est certain que l'hôtellerie, dont les conditions d'exploitations sont si spéciales, méritait d'obtenir une aide sous la forme de crédits à long et moyen terme, dispensés judicieusement par un organisme spécialisé, bien au courant de ses besoins et de ses possibilités.

En 1918, le Ministre des Finances mit en réserve, à l'intention d'un institut de Crédit Hôtelier à créer, une somme de 15 millions sur les super-redevances de la Banque de France à l'Etat (art. 4, Convention du 26 octobre 1917) ainsi que la part de bénéfice de cet établissement revenant éventuellement au Trésor (Convention additionnelle du 28 juillet 1928).

Mais, sans attendre l'aide officielle promise depuis si longtemps, les hôteliers eux-mêmes s'attaquèrent au problè-

me. Les premières initiatives de 1915 à 1917 n'ayant pas abouti à créer un établissement bancaire spécialisé, quelques personnalités de la corporation se réunirent à nouveau le 17 septembre 1920 au siège de la Coopérative des Hôteliers Français et constituèrent une Banque au capital de 200.000 francs sous le titre de *Comptoirs des Hôteliers Français*. Malgré son capital réduit, cette institution placée sous le régime des banques populaires, confirma dès les premiers mois de son exercice les résultats que l'on en espérait. La confiance qu'inspira l'intégrité de ses dirigeants hôteliers lui donna une prospérité qui devait dépasser les prévisions les plus optimistes. Aussi, l'Assemblée Générale de premier août 1921 prit les résolutions qui suivent :

« Le capital pourra être augmenté, en une ou plusieurs fois, de 800.000 francs et porté ainsi à un million.

« Les opérations de la Banque, primitivement limitées à la région parisienne, seront étendues à toute la France, ses colonies et pays de protectorat.

« La dénomination sociale *Comptoir des Hôteliers Français* sera remplacée par *Banque des Hôteliers Français* ».

Pendant ce temps, le Ministre du Commerce prépara, en collaboration avec les dirigeants de cette Banque, un projet dans lequel un Crédit National Hôtelier, recevant l'aide financière prévue en 1918, serait principalement destiné à procurer du crédit à la petite et moyenne hôtellerie d'intérêt touristique (dans tous les départements, sauf dans la Seine). L'organisation devait fonctionner sur le principe des Banques populaires (loi du 13 mars 1917) créées dans le but d'aider la petite et moyenne industrie ainsi que le petit et moyen commerce.

Le 12 janvier 1923, sur la demande du Ministre du Commerce, les actionnaires de la Banque des Hôteliers, convoqués en Assemblée générale extraordinaire, votèrent l'augmentation de capital (qui avait déjà été portée le 9 décembre 1921 à 500.000 francs), de 500.000 francs à 5 millions de francs. En même temps, la création du Crédit National Hôtelier par transformation de la Banque des Hôteliers était décidée. Mais les statuts des banques populaires ne prévoyant que les prêts à court terme, insuffisants pour l'industrie hôtelière, la loi du 30 juin 1923 suivie du décret du 30 novembre 1923, vint autoriser, au bénéfice de l'hôtellerie, les prêts à long terme. Le Crédit hôtelier atteignait enfin le stade permettant de donner à notre industrie un moyen de se développer normalement. Le 15 octobre 1920,

l'Assemblée générale extraordinaire sanctionnait la constitution du Crédit National Hôtelier, dont le capital de 5 millions pourra être porté à 10 millions de francs (1), un emprunt de 18 millions au maximum, par émission d'obligations émises au fur et à mesure des besoins, étant, en outre, prévu.

2. Organisation du Crédit National Hôtelier

Institué par décret en date du 30 novembre 1923, il est régi par les dispositions des lois des 13 mars 1917, 7 août 1920, du décret du 31 janvier 1918, relatif aux banques populaires, par les dispositions de l'article 172 de la loi du 30 juin 1923, du décret du 30 novembre 1923 et par ses statuts.

Peuvent être actionnaires des personnes de nationalité française agréées par le Conseil d'Administration. Ce dernier se compose de dix membres au moins et de 36 au plus, nommés en Assemblée générale et offrant des garanties de technicité. Auprès de lui fonctionnent : un Conseil d'Escompte, un Comité des Experts et un Comité Consultatif (2). Enfin, un Commissaire du Gouvernement, nommé par le Ministre du Commerce, exerce sur les opérations de la Banque un contrôle permanent et sert d'agent de liaison entre celle-ci et les pouvoirs publics (3).

Les avances reçues de l'Etat (5 millions pour le département bancaire et 38 millions 672.473 francs pour le département du long terme au 31 décembre 1928 (4) ne portent pas intérêt, ce qui permet à la Banque de consentir ses prêts à un taux modéré minimum : 7 % en 1929 et 6 % en 1931 (5). Le dividende servi aux actions ne peut excéder 6 % des sommes dont elles sont libérées (6).

(1) Porté le 25 mars 1931 à 10 millions de francs, divisé en 100.000 parts égales de 100 francs, souscrites et libérées en numéraire.

(2) Art. 15 des statuts et suivants.

(3) Art. 29 des statuts.

(4) Les taux pratiqués par le C.N.H. peuvent encore être abaissés par l'utilisation de subventions qu'il reçoit, conformément à l'article 47 des statuts, de la part de nombreux organismes : O.N.T., Conseils généraux, Chambres de Commerce, Municipalités, Compagnies de Chemins de fer, etc.

(5) Les avances de l'Etat approchaient, en 1931, de 50 millions.

(6) Art. 47, al. 2 des statuts.

Conformément à ses statuts, le Crédit National Hôtelier a pour objet de faire avec des hôteliers ou sociétés hôtelières toutes opérations commerciales de banque pouvant intéresser lesdites personnes et sociétés à raison de l'exercice de leur profession, notamment: l'escompte et le recouvrement d'effets de commerce, de warrants hôteliers, la négociation et le réescompte de toutes valeurs, l'avance sur titres, sur marchandises ou autres garanties, l'ouverture de crédits avec ou sans cautionnement. En outre, il accepte à l'escompte ou à l'encaissement de tous commerçants, industriels, artisans, banques populaires, sociétés commerciales ou sociétés artisanales, des valeurs tirées sur des hôteliers ou sociétés hôtelières ou souscrites par lesdits hôteliers ou sociétés. Les avances ainsi consenties ne peuvent excéder une durée de deux années et les effets ne peuvent être admis à l'escompte pour une période supérieure à 6 mois.

Néanmoins, il convient de ne pas perdre de vue que le but principal du Crédit National Hôtelier est de consentir aux hôteliers ou sociétés hôtelières, selon un programme déterminé, des prêts de longue durée en vue de la réfection, de l'aménagement, de la modernisation ou de la construction d'hôtels à voyageurs; et, exceptionnellement, de garantir, en tout ou en partie, le service d'intérêt d'obligations émises pour le même objet par des sociétés hôtelières.

Les engagements provenant des opérations indiquées ci-dessus ne peuvent dépasser une durée de 12 années. Toutefois, le remboursement par annuités peut avoir pour effet de faire reporter à l'expiration de la période de deux années, suivant l'attribution du prêt, le point de départ de ce délai.

Il va sans dire que la seule qualité d'hôtelier ou la simple raison sociale ne constituent pas une garantie suffisante pour solliciter des avances du Crédit National Hôtelier; avant de consentir un prêt, cette institution exige des gages de solvabilité qui ne soient sujets à aucune contestation. Les engagements contractés par les emprunteurs doivent être garantis vis-à-vis du C.N.H., soit par une inscription hypothécaire, soit par un nantissement, soit par un dépôt de titres, soit par un warrant hôtelier, soit par plusieurs de ces sûretés combinées selon les modalités propres à la nature de l'industrie hôtelière, et si c'est nécessaire, par une garantie complémentaire, telle que remise de billets de fonds, assurance sur la vie, caution solvable.

Le Crédit National Hôtelier n'effectue, pour son propre

compte, aucune opération de bourse, excepté l'achat et la vente au comptant de titres figurant sur la liste des valeurs admises par la Banque de France en garantie d'avances, ainsi que l'achat ou la vente au comptant de ses propres obligations.

Il s'interdit également toutes participations à des syndicats d'émission, ainsi que toutes opérations de bourse à terme, tant pour lui-même que pour ses clients.

On voit ainsi que le C. N. H. est une banque véritable plutôt qu'une simple caisse de prêts. C'est, à proprement parler, la Banque des Hôteliers (1).

On a vu plus haut que le C.N.H. a été créé sous le régime des Banques populaires. L'intérêt sur les parts sociales n'étant que de 6 % au maximum, il est permis d'affirmer que ses adhérents n'ont pas été guidés par une pensée de lucre; ils ont plutôt conscience de contribuer à l'œuvre nationale d'amélioration de l'industrie hôtelière.

Le Conseil d'Administration de la Banque est assisté, ainsi que nous le disions, d'un Comité Consultatif composé de personnalités appartenant aux grandes associations de tourisme et aux syndicats d'initiative, aux compagnies de transports et aux grandes institutions touristiques, personnalités, en principe, qualifiées pour émettre un avis autorisé en matière d'hôtellerie. Ce Comité a pour mission d'étudier au point de vue technique, toutes les affaires soumises en France, sans toutefois s'immiscer dans les questions d'ordre financier.

Dès qu'un emprunt est sollicité par une entreprise hôtelière, que ce soit en vue d'une création, d'un agrandissement ou d'une transformation, la question se pose de savoir quelle est la valeur de l'entreprise dans le présent et dans l'avenir et si elle correspond réellement à un besoin durable (2). C'est ici qu'intervient la technique touristique, en d'autres termes, le « Comité Consultatif. » Il examine le problème sous toutes ses faces. Il s'attache à connaître les conditions

(1) En 1930 a été créé un chèque de voyages, accepté en 1931 par plus de 4.500 hôteliers comme moyen de paiement facile et sûr.

(2) Voir : *Le Crédit National Hôtelier et la Technique du Prêt Hôtelier*, par Léon DELAMARCHE, Commissaire du Gouvernement près le Crédit National Hôtelier, Imprimerie Moderne, Agen 1928.

dans lesquelles se présente l'entreprise envisagée: est-elle placée dans un site agréable, d'accès facile; est-elle un lieu de repos; située dans un centre de promenades et d'excursions ou près d'une station où le besoin d'établissements hôteliers se fait sentir? Toutes conditions indispensables pour qu'un hôtel puisse constituer une entreprise viable.

Le Comité Consultatif dispose ainsi d'une documentation qui lui permet d'émettre des avis, de fournir des renseignements qui sont des plus précieux pour l'information du Crédit Hôtelier. Grâce à ces avis, il pourra éviter de s'engager dans une affaire ne présentant pas des chances suffisantes de succès. Il sera également à même de conseiller utilement les hôteliers ou ceux qui entreprennent des affaires hôtelières sur l'avenir de leur entreprise et sur les conceptions propres à la rendre plus conforme aux besoins du tourisme.

Voilà pour la technique touristique. Mais il convient également d'adopter une technique hôtelière permettant de se rendre compte si une entreprise est en état de satisfaire les besoins en vue desquels elle est envisagée. Un Comité d'experts, composé d'un hôtelier de carrière, d'un architecte et d'un ingénieur aura à examiner des questions relevant particulièrement de sa compétence. Il lui appartiendra d'étudier les conditions propres à augmenter la capacité réceptive d'un établissement hôtelier. C'est ainsi que le problème des aménagements retiendra son attention d'une façon tout à fait spéciale. Aujourd'hui, on ne conçoit plus un hôtel, si peu important soit-il, sans un garage, l'installation d'eau courante chaude et froide, de salles de bains sans parler des w.-c. conformes à l'hygiène moderne. Tout établissement hôtelier doit être muni des commodités que les voyageurs sont en droit d'exiger au point de vue de la propreté, de l'hygiène et du confort (1).

Mais le Comité Consultatif et le Comité des Experts ne se bornent pas à critiquer ce qui existe déjà ou ce qui est projeté; ils s'appliquent également, avec compétence et

(1) Le Président actuel du Comité des Experts, M. WALCH, a fait des conférences écoutées sur la technique hôtelière. Un intéressant opuscule « Conseils techniques pour l'architecture et les installations hôtelières », publication du C.N.H., 1928, a été publié qui donne des exemples de transformations d'hôtels conformes à la meilleure inspiration architecturale et professionnelle.

autorité, à rectifier, s'il y a lieu, les projets de construction, d'extension ou d'aménagement qui leur sont soumis, afin de les mieux adapter aux besoins à satisfaire. Ils travaillent ainsi dans l'intérêt de l'hôtelier auquel ils rendent un réel service en lui évitant des dépenses inutiles et en l'éclairant sur les moyens de tirer le meilleur parti des entreprises.

En possession des avis de ces deux comités, le Crédit National Hôtelier peut estimer en toute connaissance de cause la qualité et la valeur des garanties qui lui sont offertes; il est ainsi à même de servir en même temps l'intérêt des hôteliers et l'intérêt général, dans la création et la modernisation du plus grand nombre possible d'hôtels en égard aux besoins reconnus de chaque région et de chaque localité. Nous pouvons pressentir ici le rôle que pourra jouer le Crédit National Hôtelier dans l'avenir quant à l'établissement d'une documentation relative à l'outillage hôtelier français.

3. Activité du Crédit National Hôtelier

Comment s'est manifestée l'activité de cet organisme bancaire depuis sa constitution?

Le rapport du Conseil d'Administration présenté à l'Assemblée générale ordinaire du 30 mai 1928, mentionne:

« Il a été consenti, depuis l'origine, un total de 149 prêts.
« Au 31 décembre 1926, ce nombre n'était encore que de 82.
« Les 67 prêts consentis en 1927 et au début de 1928 ont
« permis: 21 créations nouvelles, ensemble: 630 chambres,
« 23 opérations comportant à la fois agrandissement et
« modernisation, ayant entraîné la création de 390 cham-
« bres, 25 opérations ne comportant que des améliorations
« sans agrandissement, qui ont porté sur environ
« 1.570 chambres. Soit au total: 1.020 chambres nouvelles
« et 1.570 chambres modernisées du 1^{er} janvier 1927 au 30
« avril 1928.

« Si on ajoute ces chiffres à ceux des années précédentes,
« on constate que les 149 prêts à long terme consentis par
« le C.N.H. depuis sa création ont contribué à la création
« de 1980 chambres et à la modernisation de 3.570
« chambres.

« Ces prêts se sont traduits par les sommes suivantes :

« 1 ^{er} semestre de 1925	frs. - 436.000 »
« 2 ^e — —	1.480.000 »
« 1 ^{er} — 1926	4.795.000 »
« 2 ^e — —	3.665.000 »
« 1 ^{er} — 1927	2.480.000 »
« 2 ^e — —	4.691.000 »

« Dans les 4 premiers mois de 1928, il a été accordé
« 8 millions de prêts nouveaux. Mais étant donné que la
« décision définitive de l'emprunteur ne se manifeste qu'au
« bout d'un certain temps et qu'un fort pourcentage de
« prêts demeure sans suite, il est permis de prévoir que
« sur les 8 millions de prêts consentis, le chiffre des réali-
« sations effectives atteindra 4 à 5 millions.

« Les chiffres qui précèdent disent assez éloquemment
« l'importance de la tâche assumée par le Crédit National
« Hôtelier et l'ampleur de l'œuvre accomplie depuis sa
« fondation. »

Pour résumer l'activité du Crédit National Hôtelier de 1925 à 1929, nous donnons les deux tableaux ci-dessous : l'un concernant le département du court terme (englobant les opérations de prêts ne dépassant pas deux années de durée, en particulier les prêts saisonniers); l'autre relatif aux opérations du département du long terme, qui peuvent couvrir une durée de 12 années au maximum :

I. — Département du Court Terme

Années	Affaires examinées	Affaires réalisées	Montant des prêts	Chambres créées	Chambres améliorées
1925	122	41	2.176.000 »	—	1.350
1926	196	39	3.239.000 »	—	1.475
1927	163	40	3.592.000 »	—	1.685
1928	136	30	2.405.000 »	—	1.046
1929	48	19	2.178.000 »	—	750
Total en 5 années d'exercice	665	169	13.590.000 »	—	6.306

2. — Département du Long Terme

Années	Affaires examinées	Affaires réalisées	Montant des prêts	Chambres créées	Chambres améliorées
1925		17	2.386.000 »	244	202
1926		64	7.960.762 »	659	1.266
1927	1.177	61	7.921.816 »	768	642
1928		58	9.125.450 »	552	546
1929	318	46	8.470.001 »	741	1.019
Total en 5 années d'exercice	1.495	246	35.864.029 »	2.964	3.675

Enfin, citons que le mouvement des caisses a été, pendant l'année 1929, de 2 milliards 013.506.000 francs.

Nous pouvons faire sur l'examen des deux tableaux qui précèdent deux observations :

1° Les prêts à court terme paraissent offrir en quantité et en valeur une régression sensible en 1929, par rapport aux années précédentes. En vérité, cette sorte de prêts a tendance à revêtir plutôt la forme d'escompte des effets tirés par les fournisseurs des hôteliers, ainsi que le démontre l'augmentation appréciable du poste des escomptes dans le bilan de la banque (1).

2° Si le Crédit National Hôtelier a pris part, financièrement, à l'extension et à l'amélioration de l'outillage hôtelier français dans la mesure que nous rapportons ci-dessus, il a, d'une façon générale, qui ne peut être appréciée exactement, apporté une aide morale très importante à de nombreuses affaires. Divers exemples pourraient être donnés, dans lesquels l'étude approfondie sur des hôtels en transformation a servi de base à une aide, soit bancaire, soit privée, trouvée sur place. En accordant son patronage, le Crédit National Hôtelier a inspiré confiance et les capitaux ont surgi.

Enfin, grâce à l'activité de son Comité Consultatif, conseil technique touristique du C.N.H., un plan national d'aménagements hôteliers, un schéma d'outillage hôtelier par région, une organisation de propagande auprès des

(1) Voir le rapport du Conseil d'administration du C.N.H., pour 1929 et 1930.

Assemblées départementales, existent et permettent de voir clair dans ce qui n'a été, jusqu'ici, que chaos et indifférence.

Des voyages d'études et de propagande effectués tous les ans dans des régions insuffisamment développées au point de vue touristique ont permis de stimuler des énergies endormies, de provoquer des initiatives nouvelles et de faire passer ainsi, dans le domaine des réalisations des projets qui, sans le Crédit Hôtelier, n'auraient vu le jour avant longtemps.

(Œuvre pleine de promesses ! (1))

(1) Le 27 mars 1930, M. le Président du Conseil déclarait, à la Tribune du Sénat, la nécessité de développer le crédit hôtelier et de créer le crédit thermal et touristique. M. LÉON BARETY a demandé également, dans ses rapports sur le budget du Ministère du Commerce pour l'exercice 1929 et pour l'exercice 1930, la création du « Crédit Thermal ». C'est en s'inspirant de ces opinions que M. Achille FOULD a déposé une proposition de loi qui a pour but de transformer le Crédit Hôtelier en « Crédit National Hôtelier, Thermal et Touristique ». Cet Etablissement serait divisé en trois sections distinctes, quant aux capitaux, aux ressources à employer.

Les sommes nécessaires au fonctionnement des sections thermale et touristique ne dépasseraient pas 15 millions qui seraient prélevés, annuellement, sur le produit des jeux. Ce prélèvement, d'ailleurs, paraît logique, puisque ce sont les établissements thermaux et climatiques qui alimentent en grande partie ce budget spécial de l'Etat.

La première section (crédit hôtelier) serait régie par les dispositions de l'article 172 de la loi de finances du 30 juin 1923 et du décret pris en exécution de cette loi.

La deuxième section (crédit thermal) serait autorisée à consentir des avances pour la création, la réfection, l'amélioration des établissements thermaux.

La troisième section (crédit touristique) serait autorisée à consentir des avances à des collectivités pour l'aménagement de sites naturels.

Il serait créé pour chacune des deuxième et troisième sections du Crédit National un Comité consultatif qui viendrait s'ajouter à celui qui existe déjà pour le Crédit hôtelier et un Comité supérieur consultatif serait formé pour formuler son avis sur les propositions des trois comités de section.

TROISIEME PARTIE

L'ECONOMIE DE L'ENTREPRISE HOTELIERE

CHAPITRE PREMIER

DONNEES DE L'ETUDE

Dans cette partie de notre travail, nous nous proposons d'analyser l'économie de l'entreprise hôtelière. Elle est comme toute autre entreprise « une organisation de production de biens ou de services destinés à être vendus, avec l'espoir de réaliser des bénéfices » (1)..

Elle est une organisation et cela se conçoit, puisque, même dans sa phase primitive et réduite de l'hôtel exploité par les membres d'une famille, à l'exclusion de personnel étranger, une certaine hiérarchie et une spécialisation parmi les exploitants doit exister et que, d'autre part, fonctionnent, même à l'état embryonnaire, des services distincts. Nous montrerons que l'organisation de l'entreprise hôtelière peut être très complexe.

L'hôtel est-il producteur de biens? Nous le croyons, puisque, sans vouloir insister sur des exemples connus d'hôtels produisant dans leurs dépendances légumes frais, fruits, fleurs, laitages et même la force motrice, l'éclairage pour divers appareils, nous considérons que le fait de transformer dans la cuisine — qui est parfois un « département » fort important de l'hôtel — des denrées achetées brutes en vue de les présenter au consommateur sous une forme diffé-

(1) P. REBÔUD : *Précis d'économie politique*. Dalloz 1927, t. 1, p. 171.

rente, est un acte de production de biens. Mais l'hôtel est surtout producteur de services assurés dans des conditions très différentes, suivant la catégorie de l'hôtel, qui atteignent parfois dans leur exécution un degré de raffinement élevé.

Enfin, les biens et les services produits à l'hôtel sont destinés à être vendus, avec l'espoir de réaliser des bénéfices. Et c'est cette commercialisation qui distingue l'hospitalité qu'offre le particulier à ses amis de celle que l'hôtelier réserve à ses clients. De là, la nécessité d'une formation professionnelle sérieuse, qui mette l'entrepreneur à même d'utiliser l'outillage entre ses mains dans les meilleures conditions, de surveiller et de contrôler les approvisionnements dont il dispose et enfin de réaliser un profit qui doit rémunérer les capitaux investis, couvrir les risques encourus et récompenser le travail fourni. Cette dernière notion est trop souvent méconnue dans les entreprises familiales, ou il n'est pas tenu compte de la main-d'œuvre de la femme, des enfants de l'entrepreneur, interventions ayant cependant une valeur qui doit s'intégrer, nécessairement, dans le prix de revient des services.

Nous aurions aimé, dans l'étude qui va suivre, nous baser sur une documentation vivante, si l'on peut dire, puisée dans les bilans et les comptes d'exploitation d'un certain nombre d'entreprises hôtelières françaises, dont il aurait été intéressant de tirer des enseignements « toutes choses égales, d'ailleurs » qui se dégagent de moyennes consciencieusement établies.

Moins heureux que notre collègue suisse le Dr Munch qui, dans son excellente étude (1) a pu disposer d'une belle documentation, nous nous voyons obligé d'analyser l'économie de l'entreprise hôtelière sur des bases qui sont surtout théoriques. Le lecteur comprendra nos raisons qui sont les suivantes:

Les initiés savent qu'un bilan n'est jamais qu'une figuration conventionnelle, exprimant des situations qu'il y a lieu d'interpréter. Or, même si des règles strictes pouvaient être établies prescrivant l'unification des comptabilités (2),

(1) Dr TRAUGOTT MUNCH: *Das Hotelunternehmen im Lichte betriebswirtschaftlicher Lehre und Praxis*, Orell Fussli Verlag, Zurich, Leipzig.

(2) Voir L. QUESNOT: *Administration Financière*, Dunod, Paris 1921, en particulier p. 412 et suiv. ce que dit cet auteur à propos du questionnaire présenté par M. NEYMARK en 1902 au Congrès International de Statistique tenu à Budapest.

il n'est encore pas certain qu'une place assez grande ne devrait être laissée à « l'interprétation » des éléments qu'ils comprennent, à une introspection dans les affaires analysées, que nous ne nous permettrions pas, même sous le signe de l'anonymat, de rendre publique. Nous souhaitons, cependant, que l'industrie hôtelière française, dans sa marche vers le progrès, s'inspire de l'exemple de l'hôtellerie américaine qui tend à « standardiser » la comptabilité hôtelière et préconise des comptes d'exploitation, des bilans types destinés aux moyennes et aux grosses entreprises (1). Ainsi une étude comparative pourrait être faite à tous moments par les capitalistes et hôteliers intéressés, ainsi l'échange de renseignements entre collègues serait facilité et les méthodes modernes de contrôle vulgarisées.

D'ailleurs, nous n'avons pu faire état des données réelles qu'il est aisé de se procurer, car il est impossible de rétablir la valeur exacte des postes de l'actif et du passif des entreprises hôtelières françaises ayant quelque ancienneté. Qui pourrait raisonnablement évaluer, sinon peut-être les entrepreneurs eux-mêmes et encore, ce que représentent les immobilisations de toutes sortes qui forment la majeure partie du capital? Par suite de la dévaluation de notre monnaie, de l'instabilité des dispositions légales concernant la propriété immobilière, de l'accroissement quelque peu spéculatif de la valeur des fonds d'hôtel et enfin de l'augmentation mondiale des prix, l'économiste, même le mieux informé, risquerait de se tromper lourdement en utilisant des données qui ne sont pas comparables. L'auteur suisse auquel nous nous référons plus haut a pu disposer de sources prises dans un pays, dont l'économie n'a pas subi le bouleversement qui s'est produit dans le nôtre.

CLASSIFICATION DES CAPITAUX INVESTIS

« Le capital d'une entreprise comprend tous les biens affectés au service de l'exploitation et engagés à ce titre dans les cycles des opérations de production ou de circulation. Considéré dans les biens qui, à un moment donné, le composent, le capital d'entreprise est formé d'éléments hétérogènes et périssables. Mais ceux-ci peuvent être

(1) Voir Lucius BOOMER : *Hôtel Management*. Harpers et Brothers, New-York, 1925, p. 33. « Need of uniform accounting System ».

ramenés à l'unité par leur somme exprimée en termes monétaires : de quelques biens qu'il soit formé, un capital vaut tant » (1).

Les économistes ont établi dans la notion du capital d'entreprise des distinctions que révèlent l'analyse ou la pratique comptable: capital d'établissement (éléments stables) et capital d'exploitation (éléments fluctuants) ; capital fixe et capital circulant (2). Est capital fixe tout capital affecté d'une manière continue à la production. Est capital circulant, au contraire, tout capital affecté à un seul acte de production, soit qu'il se transforme ou qu'il se consomme.

Si nous adoptions cette distinction nous placerions parmi les capitaux fixes d'une entreprise hôtelière les immeubles et fonds de commerce, les installations, l'aménagement, l'outillage en général et parmi les capitaux circulants les denrées et produits d'alimentation, les fonds en caisse ou en banque: toutes les choses servant à l'entretien et à la reproduction des divers services rendus.

Mais cette classification n'offre pas les caractères de certitude qu'on devrait attendre, car elle suscite des controverses en ce qui concerne, particulièrement l'ameublement, certaines installations qui, soumises à un usage intensif se détériorent rapidement. Aussi, nous lui préférons la distinction suivante (3): Le capital d'une entreprise hôtelière peut se diviser en 3 catégories:

- 1) Capital représenté par les immobilisations.
- 2) Capital représenté par les approvisionnements.
- 3) Capital représenté par les moyens d'exploitation.

1) Les immobilisations comprennent toutes les choses installées ou servant à demeure à l'exploitation. Ce sont : les terrains, les constructions, installations, le mobilier. Leur caractéristique est que ces choses ne disparaissent pas immédiatement à l'usage, mais sont soumises à l'usure et à la dépréciation, ce dont il faut tenir compte en pratiquant les amortissements nécessaires. En règle générale, les immobilisations ne sont réalisables que lors de la liquidation

(1) Henri TRUCHY: *Cours d'économie politique*, Sirey 1919, p. 113 et suivantes.

(2) P. REBOUD: *Précis d'économie politique*, p. 51 et 213; C. PERREAU: *Cours d'économie politique*, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1927, t. I, p. 115 et suiv.

(3) Dr Münch, ouv. cité p. 80 et suivant.

finale de l'entreprise. Elles représentent, dans l'industrie hôtelière, la majeure partie du capital investi soit, d'après les sources envisagées, 92.78 % de celui-ci (1). Ce pourcentage élevé est typique et les risques commerciaux que court l'hôtellerie en découlent. On conçoit que, si, dans une entreprise, le capital investi est surtout composé de choses difficilement transformables en unités monétaires, le risque encouru est grave.

2) Les approvisionnements : toutes les denrées, solides ou liquides d'alimentation, ainsi que toutes les réserves de combustible, papeterie, de lingerie ou autres objets destinés à être utilisés ou consommés rapidement. Le total des sommes destinées à assurer les approvisionnements normaux atteint, en moyenne, d'après les renseignements recueillis, 2,64 % de l'ensemble du capital.

3) Les moyens d'exploitation comprenant toutes les

(1) Frs suisses 67.851.571,95 par rapport à Frs suisses 73.126.036,06 qui forment le total de l'actif de 101 entreprises suisses étudiées par le Dr MUNCH. Il y a lieu de remarquer qu'en Suisse les hôteliers sont très généralement propriétaires des immeubles où s'exploitent les fonds de commerce. Les baux à usage hôteliers sont rares. Par contre, les immeubles sont grevés d'hypothèques de toutes sortes, ce qui fait que les banques foncières ont acquis un développement inconnu chez nous.

Une comparaison s'impose. Le Dr MUNCH nous la fournit en reproduisant le tableau suivant :

Désignation des entreprises	Nombre des entreprises	Capital immobilisé en 010	Capital non immobilisé en 010
Industrie du cuir et chaussures.	86	22,7	77,3
— du vêtement.....	70	24,7	75,3
— du bois et des meubles.	117	34,9	65,1
— de l'alimentation.....	384	35,1	64,9
— du textile.....	443	38,5	61,5
— des machines et de l'automobile	259	41,1	58,9
— chimique	430	41,7	58,3
— métallurgique (trans- formation)	299	47,2	52,8
— électro-technique	95	48,5	51,5
— des hauts-fourneaux....	68	49,8	50,2
— du papier	85	51,6	48,4
— des carrières et des mines	189	51,9	48,1
— de l'imprimerie	138	54,0	46,0
— des mines	111	64,3	35,7
— du bâtiment	179	66,2	33,8
— du gaz, de l'eau, de l'électricité	143	75,8	24,2

espèces ou valeurs en caisse et en banque qui assurent la trésorerie de l'entreprise. Il n'est pas nécessaire de prévoir un fonds de roulement très important dans l'hôtellerie, attendu que les recettes se font au comptant ou par période de 8 à 10 jours de présence des clients de l'hôtel. Aussi, le fonds de roulement représente, en moyenne, 4,57 % du capital dans les affaires examinées par l'auteur suisse. En somme, le risque dans l'exploitation hôtelière dépend de celui que courent les immobilisations. Dès maintenant, nous pouvons dire tout l'intérêt qui s'attache à l'amortissement sévère des éléments qui la composent et à la stabilité des lois régissant la propriété immobilière et les loyers. Un risque moindre est encouru par suite de l'investissement de capitaux dans les approvisionnements et ceci est un avantage à l'actif de l'industrie hôtelière. Les crises durables ou passagères affectant le cours mondial ou national des valeurs qui les forment ne se répercutent pas, de façon sensible, sur les exploitations hôtelières, aucune spéculation heureuse ne leur étant, par contre permise, en raison de la limitation habituelle de tout stockage.

Enfin, notons que le crédit personnel est peu important : les recettes suivent de près les dépenses, ce qui est un facteur nettement favorable pour l'hôtellerie. Il est certain que si le crédit consenti aux clients était de plus longue durée, les prix pratiqués devraient être plus élevés.

BILANS ET COMPTES DE RÉSULTATS

Nous disions plus haut que le bilan est un élément figuratif permettant de dégager par interprétation la situation d'une entreprise. Pour la clarté de ce qui va suivre, nous allons reproduire les bilans de deux entreprises hôtelières distinctes, de moyenne importance, auxquels nous joindrons les comptes d'exploitation respectifs. Ce dernier présente les divers comptes qui sont affectés au cours de la vie de l'entreprise.

Bien entendu, en l'absence d'une documentation suffisamment abondante, qui eut permis de mettre sous les yeux du lecteur un type « moyen » de bilan et de compte d'exploitation, les chiffres reproduits n'auront que le mérite de donner une base de discussion.

Le premier bilan présenté est celui d'un hôtel de création récente, installé dans un immeuble dont l'hôtelier est propriétaire. Mis en exploitation à une époque particulière-

ment favorable, il a pu se créer une clientèle qui lui permettra, peut-être, de traverser les années de crise qui s'annoncent. Bien meublé et installé il comporte 70 chambres et salons et a été classé dans la catégorie des hôtels de luxe, qui supportait jusqu'en avril 1930 la taxe sur le chiffre d'affaires de 13 %.

HOTEL X, A PARIS.

Bilan au 31 décembre 1929

ACTIF

<i>Valeurs disponibles :</i>		
Caisse et banques	275.000	275.000
<i>Valeurs immobilières :</i>		
Terrains et immeubles ..	1.500.000	
Installation ancienne	700.000	
Aménagements nouveaux	1.200.000	
Ameublements nouveaux.	450.000	
Lingerie	150.000	
Argenterie	20.000	
Vaisselle	15.000	
Dépôt et garanties (gaz électricité)	6.000	4.041.000
<i>Valeurs engagées :</i>		
Stock en cave	60.000	
Stock économat	20.000	80.000
<i>Valeurs à réaliser</i>		
Clients (notes dues)	35.250	35.250
		4.431.250

PASSIF

<i>Non exigible :</i>		
Capital	3.250.000	
Amortissements	419.500	
Réserves antérieures	207.000	3.876.500
<i>Exigible a court terme :</i>		
Dettes courantes	70.000	70.000
<i>Résultats :</i>		
Bénéfices d'exploitation de l'exercice (1)		334.750
Produit de l'immeuble (loyer)		150.000
		4.431.250

(1) Ce bilan, comme le suivant, indique le résultat d'une année d'exploitation prospère. Il est certain que les résultats de l'exercice 1930 seront considérablement moindres. Peut-être seront-ils même négatifs étant donné l'extrême sensibilité de la « productivité » dans l'industrie hôtelière.

La lecture du bilan qui précède suggère les remarques suivantes :

Valeurs immobilisées. — Francs, 4.041.000 soit 91 % du total de l'actif, pourcentage qui se rapproche de la moyenne établie pour 101 hôtels suisses.

Valeurs engagées. — Francs, 80.000 ou 1,8 % du total de l'actif, pourcentage sensiblement moindre que celui indiqué dans l'ouvrage suisse. Il est vrai que dans ce dernier étaient compris des approvisionnements de combustible, de papeterie et aussi, peut-être de lingerie, qui ne sont pas mentionnés ou sont inclus dans les valeurs immobilisées du bilan qui nous occupe.

Valeurs disponibles et à réaliser. — Francs, 310.250, soit 7 % de l'ensemble. Elles comprennent les espèces en caisse, les fonds et valeurs en banque, ainsi que les sommes reportées sur la main courante au compte des clients de l'hôtel, promptement payables. Remarquons que ce bilan de fin d'année devrait permettre au propriétaire de prélever le bénéfice de son année d'exploitation, ce qui explique l'importance d'une trésorerie dépassant les besoins courants de l'exploitation.

HOTEL X, A PARIS.

Compte d'exploitation

1° Détermination du bénéfice brut :

<i>Location :</i>		
Montant des recettes		1.415.000
<i>Cuisine :</i>		
Montant des recettes	500.000	
Nourriture personnel	160.000	
	660.000	
Prix de revient comptabilisé.	435.000	
Bénéfice brut	225.000	225.000
<i>Boissons :</i>		
Montant des recettes	75.000	
Prix de revient comptabilité.	29.000	
Bénéfice brut	46.000	46.000
<i>Divers :</i>		
(Récupération de taxes, recet- de publicités, etc...)		287.000
Bénéfice brut total (à reporter)		1.973.000

Report du bénéfice brut total 1.973.000

2° Frais et charges

Déductions aux clients	5.000	
Entretien	108.000	
Blanchissage	50.000	
Chauffage	50.000	
Impôt et taxes	508.250	
Loyer	150.000	
Salaires	150.000	
Nourriture du personnel	160.000	
Boissons du personnel	25.000	
Eau	17.500	
Gaz	5.000	
Electricité	36.000	
Téléphone	11.000	
Timbres, télégrammes	3.000	
Assurances	21.000	
Papeterie	5.000	
Fleurs et plantes	3.500	
Journaux	2.000	
Publicité	5.500	
Commissions aux agences	2.000	
Entretien ascenseurs	4.500	
Amortissements (suivant calcul ci-après)	316.000	
<i>Total</i>	1.638.250	1.638.250
<i>Bénéfice d'exploitation de l'exercice.</i>		334.750

Calcul des amortissements

2 % s/ Immeuble	Pour mémoire	
15 % s/ Installations anciennes ..	s/ 700.000	105.000
10 % s/ Aménagements nouveaux	s/ 1.440.000	144.000
25 % s/ Lingerie	s/ 150.000	57.500
10 % s/ Argenterie	s/ 20.000	2.000
50 % s/ Vaisselle	s/ 15.000	7.500
<i>Total</i>		316.000

Examen du compte d'exploitation

Dans l'exemple que nous avons choisi, le chiffre d'affaires réalisé par l'hôtel se décompose comme suit :

Location des chambres.....	1.415.000 »
Cuisine (recettes effectives).....	500.000 »
Vente de boissons.....	75.000 »
Recettes diverses.....	287.000 »
Total:	2.277.000 »

La répartition proportionnelle du chiffre d'affaires s'établit comme suit:

Location des chambres.....	62 %
Cuisine	22 %
Boissons	3 %
Divers	12 %

Les pourcentages de bénéfice brut sur chaque poste d'exploitation sont les suivants.

Location des chambres	100 %
Cuisine	45 %
Boissons	61 %

Le bénéfice brut total par rapport au chiffre d'affaires ressort à 86 %.

L'ensemble des frais généraux par rapport au chiffre d'affaires ressort à 72 %, laissant un bénéfice net de 14 % par rapport au chiffre d'affaires. Il doit rémunérer les capitaux investis, le travail personnel de l'hôtelier (ou du Conseil d'Administration) et couvrir le risque industriel.

Nous avons tenu à faire ressortir ces différents coefficients qui sont l'expression d'une exploitation normale d'hôtel prospère. (Les amortissements sont cependant insuffisants).

Le coefficient des frais généraux est très élevé dans l'hôtellerie, mais il est compensé par un poste d'exploitation — « Location des chambres », — dont les recettes constituent un bénéfice brut sans autre contrepartie directe que les services mis à la disposition du client et dont l'ensemble constitue précisément les frais d'exploitation.

Si maintenant nous classons les « Frais généraux » en catégories renfermant des postes de dépenses que la logique nous permet de réunir ensemble, nous obtenons le tableau suivant :

Énumération des frais généraux	Total du chiffre d'affaires	Pourcentage des diverses catégories de frais généraux par rapport au chiffre d'affaires	Total des frais généraux par rapport à leur ensemble
	2.277.000		1.638.250
Assurances			
Commissions			
Réductions			
Papeterie			
Journaux	54.500	2,3 %	3,3 %
Correspondance			
Publicité			
Téléphone			
Blanchissage	50.000	2,1 %	3 %
Chauffage (combustibles)	50.000	2,1 %	3 %
Impôts et taxes	508.250	22,3 %	31 %
Gaz, eau, électricité,	58.500	2,5 %	3,5 %
Entretien			
Fleurs			
scenseur	116.000	5 %	7 %
Salaires			
Nourriture, bois- sons du per- sonnel	335.000	14,7 %	20,4 %
Loyer	150.000	6,4 %	9,1 %
Amortissements	316.000	13,8 %	19,2 %
Totaux	1.638.250	71,2 %	99,5 %

Le deuxième bilan examiné se rapporte à l'exploitation d'un hôtel de 100 chambres, installé dans un immeuble :

n'appartenant pas à l'hôtelier, en location, par conséquent. La disposition, l'aménagement, l'installation sont ceux d'un hôtel de 2^e catégorie, recevant une clientèle de classe moyenne française et étrangère. Au point de vue de la taxe sur le chiffre d'affaires, il a été classé en seconde catégorie (qui payait, jusqu'en avril 1930, la taxe de 4 %.)

Ainsi qu'on peut le deviner, l'acquisition de cet établissement par un nouveau propriétaire est de date assez récente puisque nous voyons figurer au passif une somme de 700.000 francs de billets de fonds à régler. Néanmoins, l'affaire a été reprise en de bonnes conditions.

HOTEL Y A PARIS

Bilan du 31 décembre 1929

ACTIF

Valeurs disponibles.

Caisse et banques	435.300	435.300
-------------------	---------	---------

Valeurs immobilisées.

Droits incorporels de fonds de commerce	2.200.000	
Ameublement	750.000	
Installation	780.000	
Lingerie	160.000	
Argenterie	28.000	
Vaisselle	12.000	3.930.000

Valeurs engagées.

Stock en cave	50.000	
Stock économat	20.000	
Stock combustible	3.000	
Stock divers	8.000	81.000

Valeurs à réaliser.

Notes restant dûes par clients	11.940	11.940
--------------------------------	--------	--------

PASSIF

Non exigible.

Capital	3.000.000	
Réserve pour amortissement	267.300	3.267.300

Exigible à long terme.

Effets à payer (billets de fonds)	700.000	700.000
-----------------------------------	---------	---------

Exigible à court terme.

Créditeurs divers	70.000	70.000
-------------------	--------	--------

Résultats.

Bénéfice d'exploitation (exercice 1929)		420.940
		4.458.240

HOTEL Y A PARIS

Compte d'exploitation

1° Détermination du bénéfice brut

Location :

Montant des recettes	1.700.000
----------------------------	-----------

Cuisine :

Montant des recettes	700.000
----------------------------	---------

Nourriture du personnel	144.000
-------------------------------	---------

844.000

Dépenses de cuisine	582.360
---------------------------	---------

Bénéfice brut	261.640	261.640
---------------------	---------	---------

Boissons :

Montant des recettes	135.000
----------------------------	---------

Prix de revient	70.000
-----------------------	--------

Bénéfice brut	65.000	65.000
---------------------	--------	--------

Divers :

Montant des recettes (taxes récupérées, publicité et divers) .	150.000
--	---------

Intérêts de banques	8.500
---------------------------	-------

Bénéfice brut total (à reporter) ..	2.185.140
-------------------------------------	-----------

Report du bénéfice brut total 2.185.140

2° Frais et charges d'exploitation

Déductions aux clients	10.000
Blanchissage	50.000
Entretien	190.200
Taxe sur chiffre d'affaires, bénéfices commerciaux, locaux meublés, etc... ..	340.900
Chauffage	80.000
Appointements du personnel .	210.000
Pourcentage personnel	18.000
Nourriture du personnel	144.000
Boissons du personnel	43.200
Publicité	25.000
Papeterie, articles de bureaux .	7.000
Timbres, télégrammes	5.000
Téléphone	13.000
Fleurs	3.000
Dons et cotisations	3.000
Journaux	500
Gaz	8.500
Electricité	65.000
Air comprimé	3.500
Eau	20.900
Commissions aux agences	7.500
Honoraires architecte	2.600
Entretien ascenseurs	5.000
Habillement personnel	5.000
Frais divers	1.000
Loyer	250.000
Assurances	20.000
Amortissements (suivant calcul ci-après)	232.400

1.764.200

1.764.200

Bénéfice d'exploitation de l'exercice

420.940

Calcul des amortissements

12 % s/ Ameublement	s/ 750.000	90.000
12 % s/ Installation	s/ 780.000	93.600
25 % s/ Lingerie	s/ 160.000	40.000
10 % s/ Argenterie	s/ 28.000	2.800
50 % s/ Vaisselle	s/ 12.000	6.000

232.400

Dans ce second exemple d'un hôtel de catégorie moyenne les coefficients respectifs de rendement sont les suivants :

Chiffre d'affaires réalisé par l'hôtel :

Location des chambres	1.700.000
Cuisine (recettes effectives)	700.000
Vente de boissons	135.000
Recettes diverses	150.000
	2.685.000

Répartition proportionnelle du chiffre d'affaires :

Location des chambres	64 %
Cuisine	26 %
Boissons	5 %
Divers	5 %

Pourcentage de bénéfice brut :

Location des chambres	100 %
Cuisine	37 %
Boissons	48 %

Le bénéfice brut total par rapport au chiffre d'affaires ressort à 81 %.

L'ensemble des frais généraux par rapport au chiffre d'affaires ressort à 66 %, laissant un bénéfice net de 15 % par rapport au chiffre d'affaires. Il devra rémunérer le capital investi, le travail du ou des propriétaires ou administrateurs et couvrir le risque industriel (1).

Adoptant la même classification que précédemment, nous

(1) Les amortissements sont calculés au minimum ; il n'est pas fait de provision.

groupons les frais généraux sous neuf catégorie, ainsi qu'il suit :

Enumération des frais généraux	Total du chiffre d'affaires	Pourcentage des diverses catégories de frais généraux par rapport au chiffre d'affaires	Total des frais généraux à leur ensemb.	Pourcentage des diverses catégories de frais généraux par rapport
	2.685.000		1.764.200	
Assurances				
Téléphone				
Publicité				
Correspondance,				
Journaux	92.000	3,4 %		5,2 %
Papeterie				
Réductions				
Commissions				
Frais divers				
Blanchissage	50.000	1,8 %		2,8 %
Chauffage	80.000	2,9 %		4,5 %
Impôts et taxes	341.000	12,7 %		19,3 %
Gaz, eau, électri- cité, air com- primé	97.800	3,6 %		5,5 %
Entretien				
Fleurs				
Ascenseur	200.800	7,4 %		11,3 %
Salaires				
Nourriture				
Pourcentages	420.200	15,6 %		23,8 %
Boissons				
Habillement du personnel				
Loyer	250.000	9,3 %		14,1 %
Amortissements	232.400	8,6 %		13,1 %
Totaux	1.764.200	65,3 %		99,6 %

Le rapprochement des tableaux énumérant les frais généraux des deux entreprises examinées est le suivant :

Énumération des frais généraux	Pourcentage des diverses catégories par rapport au chiffre d'affaires		Pourcentage des diverses catégories par rapport à leur ensemble	
	Hôtel X. 1. catégorie luxe	Hôtel Y 2. catégorie	Hôtel X	Hôtel Y
Assurances				
Téléphone				
Publicité				
Correspondance				
Journaux	2,3 %	3,4 %	3,3 %	5,2 %
Papeterie				
Réduction				
Commission				
Blanchissage	2,1 %	1,8 %	3 %	2,8 %
Chauffage	2,1 %	2,9 %	3 %	4,5 %
Impôts et taxes	22,3 %	12,7 %	31 %	19,3 %
Gaz, eau, électricité	2,5 %	3,6 %	3,5 %	5,5 %
Entretien, fleurs				
ascenseur	5 %	7,4 %	7 %	11,3 %
Salaires	14,7 %	15,6 %	20,4 %	23,8 %
Loyer	6,4 %	9,3 %	9,1 %	14,1 %
Amortissement	13,8 %	8,6 %	19,2 %	13,1 %
	71,2 %	65,3 %	99,5 %	99,6 %

On ne peut, évidemment, tirer de cette comparaison chématique des généralisations intéressantes. On a surtout voulu montrer toute l'utilité que pourraient revêtir des études de ce genre, faites sur un nombre important d'entreprises. Nous croyons cependant que les exemples que nous avons mis sous les yeux du lecteur se rapprochent du type moyen des hôtels de première et de deuxième catégorie pour une année d'exploitation prospère, que ces hôtels ne reverront peut-être pas de sitôt.

CHAPITRE II

DÉPENSES ET CHARGES D'EXPLOITATION

LEUR PROGRESSION AU COURS DE CES DERNIÈRES ANNÉES

Les dépenses d'une exploitation hôtelière relèvent de deux sources que nous allons étudier successivement. Ce sont, en premier lieu, celles qu'entraînent les achats de denrées d'alimentation qui, après une transformation plus ou moins complète par les soins des services de cuisine et de cave seront ensuite présentées et vendues au restaurant. La seconde catégorie de dépenses comprend tous les frais : charges, frais généraux de toutes sortes qui influent considérablement sur le budget de l'hôtel. L'étude que nous nous proposons de faire du coût de chacun des principaux postes de dépenses — et qui couvrira une période de 15 années — nous permettra de faire ressortir leur progression importante, dépassant souvent de beaucoup la dévaluation monétaire du franc qui les exprime. Cette étude difficile a été faite consciencieusement. Elle démontrera surabondamment, nous croyons, que l'hôtellerie est l'une des industries les plus atteintes par les conditions économiques de l'après guerre.

1° Denrées et produits d'alimentation

L'hôtellerie et la restauration utilisent de grandes quantités de denrées et produits d'alimentation. Les tableaux ci-après donnent le prix moyen de ces produits de consommation courante en 1914, 1924 et 1929, ce qui nous permet de calculer leur augmentation par rapport à l'année de base 1914. Ces renseignements ont l'avantage d'avoir été établis en faisant une moyenne annuelle des prix habituellement payés par les hôtels, restaurants, de Paris et de la Région Parisienne, pour les achats de denrées qu'ils utilisent (1). Nous nous limiterons à ce cadre que

(1) *Journal des Hôteliers et Restaurateurs Français*, 25 avril 1929.

nous connaissons particulièrement et aussi parce que les statistiques établies par région et pour toute la France ne sont pas dressées en vue de renseigner une industrie déterminée, telle que l'hôtellerie qui consomme principalement des denrées de première qualité.

I. — Boucherie

	1914	1924	1929	Indices en 1929 par rapport à 100 en 1914
<i>Bœuf :</i>				
Filet le kilog.	4	18	30	750
Faux-filet	3,20	15	25	781
Entrecôte	2,60	13,50	22	846
Tranche grasse	2,40	9,50	22	916
Plat de côtes	0,80	6,20	9,90	1.237
Paleron sans os	1,50	6,50	11,80	799
Collier sans os	0,60	5,70	11	1.833
<i>Veau (1^{re} qualité) :</i>				
Carré	2,80	18	29	1.035
Pertuis (ragoût)	2	15	29	1.450
Epaule	1,90	11	21,50	1.131
Sous-noix	1	5,80	15	1.500
Noix le kilog.	2,80	18	25,50	910
<i>Mouton (1^{re} qualité) :</i>				
Côtes premières	3,50	14	30	857
Côtes découvertes	3	10	25	833
Gigot entier	2,40	13	21	875
Epaule avec os	1,90	9	17	894
Ragoût				
Collet, poitrine	0,75	8	11	1.465
Indice général du prix de la boucherie en 1929 par rapport à 1914 : 1,065 %.				

II. — Charcuterie et triperie

le kilog.

Jambon d'York cru	4	15,75	20	500
Jambon de Paris cuit ..	4,75	18,25	25	528
Jambon de Bayonne cru	3,50	15	39	1.114
Lard	2,20	12	14	636
Longe découverte	2,20	11	17	772
Carré de porc paré	2,40	12	18,50	770
Saucisse la douz.	1	4	6,50	650
Saucisson d'Arles	3,10	15	25	806

	1914	1924	1929	Indices en 1929 par rapport à 100 en 1914
Ris de veau <i>la pièce</i>	5	11	32	640
Foie de veau	3	8,50	32	1.066
Cervelle de mouton. <i>pièce</i>	0,75	1,80	4,80	640
Tête de veau complète ..	1,80	4,25	6,50	361

Indice général en 1929: 706 %.

III. — Volailles

le kilog.

Poulet de grain (Bresse)	4	15	26	650
Dindonneau	4,50	12	18	400
Oie	2,25	8	15	666
Lapin (Gâtinais)	1,30	8	12	923
Pigeon (gros) .. <i>la pièce</i>	2	6,50	12	600

Indice général en 1929: 647 %.

IV. — Poissons

Saumon	3,50	14	20	571
Sole	1,25	5	12	960
Langoustes	4	15	26,50	662
Merlans brillants	1,75	3,25	8	453
Homard	5	16	25	500
Colin (décapité)	6	22	26	433
Barbue	8	25	45	562

Indice général en 1929: 591 %.

V. — Fruits et légumes

les 100 kilog.

Poires de choix	2	4,50	6	300
Pommes	250	600	1.400	560
Bananes <i>le régime</i>	90	250	900	1.000

les 100 kilog.

Pommes de terre à souf- fler	30	65	145	483
Pommes office	28	100	130	464
Pommes office	18	62	80	444
Pommes poisson	22	62	120	545

le kilog.

Champignons de couche.	2	10	12,50	625
------------------------	---	----	-------	-----

Indice général en 1929: 552 %.

VI. — *Crèmerie*

	1914	1924	1929	Indices en 1929 par rapport à 100 en 1914
Lait <i>le litre</i>	0,25	1,25	1,75	700
Beurre de table . <i>le kilog.</i>	4,25	18,80	27	635
Beurre de cuisine	3,50	17,50	20	571
Œufs coque <i>le cent</i>	12	63	105	875
Œufs ordinaires	9,60	50	95	987
Emmenthal ... <i>le kilog.</i>	3	12,50	15	500
Brie, 1 ^{re} qualité . <i>la pièce</i>	5	13	19,50	390
Camembert, 1 ^{re} qualité..	0,70	4,25	5	714

Indice général en 1929: 671 %.

VII. — *Épicerie, légumes secs*

Sucre <i>le kilog.</i>	0,75	5,15	4,50	600
Café	4,40	19,80	25	568
Confitures, prix moyen .	2,75	5,20	7	254
Biscuits, prix moyen ...	1,80	12	12	666
Huile d'arachide	1,75	6,50	7	400
Vinaigre de vin .. <i>le litre</i>	0,48	1,15	3,70	770
Sel	0,24	0,45	1,60	666
Poivre blanc	6	13	49	816
Farine	0,40	1,35	2,60	650
Conserves de légumes prix moyen .. <i>les 4/4</i>	1	3,50	6	600
Conserves de poissons ..	3	7	15	500
Riz extra .. <i>les 100 kilog.</i>	100	320	400	400
Pâtes alimentaires	90	215	435	483
Chicorée		350	500	
Haricots de Soissons ...	80	400	800	1.000
Lentilles	85	410	600	705
Pois cassés	90	270	400	444

Indice général en 1929: 595 %.

VIII. — *Boissons*

Vin d'office <i>la pièce</i>	65	350	500	769
Vins fins (prix moyen) .		300 %	800 %	800
Bières		200 %	400 %	400
Eaux minérales		400 %	500 %	500
Alcool		400 %	1.100 %	1.100
Liqueurs (prix moyen) .		400 %	1.000 %	1.000
Apéritifs (prix moyen) .		400 %	800 %	800

Indice général en 1929: 767 %.

Ainsi les indices des prix en 1929 par rapport à 100 en 1914 ont été les suivants :

Pour la boucherie	1.065
Pour la charcuterie et la triperie..	706
Pour la volaille	647
Pour les poissons	591
Pour les fruits et légumes	552
Pour les produits de crèmerie	671
Pour les produits d'épicerie, de con- serves et légumes secs	595
Pour les boissons	767

Sans doute, la moyenne arithmétique de tous ces coefficients d'augmentation ne nous permet pas de dire que l'augmentation générale de tous les produits et denrées achetés par l'hôtelier atteint tel ou tel pourcentage. Pour serrer de plus près la réalité, il faudrait pouvoir établir la proportion des différentes sortes de denrées entrées dans les économats d'un grand nombre d'hôtels de classe différente, puis de pondérer les chiffres représentant ces proportions par les coefficients que nous venons d'établir.

Nous obtiendrions ainsi le taux moyen d'augmentation des denrées achetées et revendues par les hôteliers avec une certaine exactitude. Mais ce travail n'est pas réalisable. La documentation de 1914 peut difficilement être recherchée ; en outre, une modification, à peine perceptible, mais qui n'a pas échappé à l'œil de l'observateur s'est produite dans les habitudes du consommateur. Il est avéré que la cuisine française, qui comprenait une collection de plats extrêmement riches et coûteux à préparer, est devenue plus simple. Ce n'est que très rarement que l'on sert maintenant les menus prodigieusement variés du passé, dont nous conservons avec soin une collection très intéressante. Démocratisation, influence des régimes ou peut-être, impossibilité de se procurer certains produits surchargés de taxes ou de droits de douane ? Même réflexion en ce qui concerne les produits de la cave. La belle ordonnance œnologique des menus d'avant-guerre ne se rencontre plus. On consomme moins, on consomme plus vite et les joies d'une dégustation raffinée ne sont plus aussi communément recherchées. Nous n'avons voulu qu'indiquer l'intérêt que pourrait présenter, pour les statisticiens futurs, peut-être aussi pour les sociologues, l'étude approfondie de la question.

Si donc nous en tenons aux coefficients que nous avons indiqués plus haut, nous pouvons établir que la moyenne arithmétique générale des indices ressort sensiblement à 700 %. De sorte que l'hôtelier, le restaurateur, pour obtenir le même bénéfice brut qu'il réalisait en 1914, devrait multiplier le prix de vente des plats de cuisine ou des repas de cette époque par le coefficient 7. Il devra, en outre tenir compte d'une augmentation encore bien plus considérable des frais généraux, en particulier des impôts.

Il importait de faire ressortir ces faits que l'opinion publique ignore trop souvent.

2° *Frais généraux*

Dans la plupart des industries on distingue et on classe les frais généraux en catégories suffisamment nettes pour qu'il soit possible d'établir le prix de revient de fabrication (matière, main d'œuvre et énergie) le prix de revient industriel (comprenant les mêmes éléments auxquels s'ajoutent les frais généraux), et enfin le prix de revient commercial (tous les éléments du prix de revient industriel augmentés des frais de vente et frais généraux administratifs, ainsi que du bénéfice) (1). L'industrie hôtelière est surtout un commerce de services qu'il n'est guère possible de standardiser et en vue duquel collaborent, dans une proportion indéterminable, des facteurs générateurs de frais. Ce sont :

Les capitaux investis ;

La « rente » d'un emplacement d'une situation déterminée (2) ;

Les matières premières ;

Les services acquis hors de l'entreprise ;

Les services rendus dans l'entreprise.

(1) Voir P. JENCARD, J. WILBOIS et G. CRESPIN : *Les Finances de l'entreprise*, p. 42 et suiv. Félix Alcan, 1929.

(2) Voir théorie sur la rente, Cours d'Ec. Pol. H. TRUCHY, t. II, p. 211 et suiv. Sirey 1927 et Précis d'Ec. Pol. P. REBOUD, t. II, 2^e fasc., p. 512. Dalloz 1929.

Nous ne nous attacherons en ce moment qu'à l'examen dans un ordre qui n'offre aucune recherche particulière, de quelques frais et de leur progression au cours de ces dernières années :

Le loyer — Les assurances — Le chauffage — L'éclairage — L'eau — Le blanchissage — Les salaires — Les impositions.

Le Loyer

L'immeuble joue un grand rôle dans l'exploitation hôtelière. Sa situation, son exposition, la disposition de ses locaux sont de toute première importance pour la réussite de l'entreprise.

Avec les exigences actuelles de la clientèle un immeuble quelconque ne se prête pas à l'exploitation d'un hôtel et il a été trouvé parfois plus avantageux de construire entièrement un immeuble neuf, aménagé à l'usage d'hôtel, surtout depuis la loi du 20 juillet 1924 (qui prohibe la transformation de locaux d'habitation en locaux meublés). Et ceci, malgré l'augmentation du coût des travaux de bâtiment, qui, par rapport aux prix de 1914, s'établissent ainsi (1).

Année 1917	troisième trimestre	2 30
—	quatrième trimestre	2 44
Année 1918	premier trimestre	2 55
—	deuxième trimestre	2 58
—	troisième trimestre	2 92
—	quatrième trimestre	3 07
Année 1919	premier trimestre	3 »
—	deuxième trimestre	3 11
—	troisième trimestre	3 27
—	quatrième trimestre	3 33
Année 1920	premier trimestre	3 62
—	deuxième trimestre	4 03
—	troisième trimestre	4 20
—	quatrième trimestre	4 25

(1) Communiqué par le Service technique du Crédit National hôtelier, 1^{er} trim. 1930: 7,74; 3^e trim. 1930: 8,14; 1^{er} trim. 1931: 7,88

Année 1921	premier trimestre	3 95
—	deuxième trimestre	3 74
—	troisième trimestre	3 74
—	quatrième trimestre	3 66
Année 1922	premier trimestre	3 62
—	deuxième trimestre	3 60
—	troisième trimestre	3 60
—	quatrième trimestre	3 69
Année 1923	premier trimestre	3 73
—	deuxième trimestre	3 90
—	troisième trimestre	3 99
—	quatrième trimestre	4 03
Année 1924	premier trimestre	4 10
—	deuxième trimestre	4 22
—	troisième trimestre	4 22
—	quatrième trimestre	4 23
Année 1925	premier trimestre	4 25
—	deuxième trimestre	4 50
—	troisième trimestre	4 65
—	quatrième trimestre	4 75
Année 1926	premier trimestre	5 38
—	deuxième trimestre	5 77
—	troisième trimestre	6 12
—	quatrième trimestre	6 40
Année 1927	premier trimestre	6 26
—	deuxième trimestre	6 22
—	troisième trimestre	6 16
—	quatrième trimestre	6 15
Année 1928	premier trimestre	6 06
—	deuxième trimestre	6 13
—	troisième trimestre	6 29
—	quatrième trimestre	6 31
Année 1929	premier trimestre	6 69
—	deuxième trimestre	6 96
—	troisième trimestre	7 18
—	quatrième trimestre	7 43

Ainsi, l'indice du coût des travaux de bâtiment ressortait en 1929 à 706 %, comparativement aux chiffres de 1914. Un immeuble construit en 1929 aurait donc coûté sept fois le prix du même immeuble en 1914, et logiquement la valeur du loyer d'un hôtel construit récemment devrait être fixé en proportion de cette hausse. Cependant, l'hôtelier qui aurait suivi cette politique bénéficierait de différents avantages : exonération pour quinze ans de l'im-

pôt foncier (1), meilleure utilisation des locaux, partant, exploitation plus rationnelle, et plus économique, disposition et aménagement des chambres, restaurants, salons, plus conformes aux goûts modernes, enfin réduction sensible des frais d'entretien, surtout pendant les premières années.

Mais en France, nombreux sont encore les hôtels exploités dans des immeubles n'appartenant pas à l'hôtelier et dont le droit à usage repose sur un bail. A la différence des commerçants en appartement ou des boutiquiers qui n'occupent qu'une partie de l'immeuble, une tranche de la maison, les hôteliers utilisent la totalité de l'immeuble, dont ils sont souvent les principaux locataires ; ils en paient les impôts et les assurances, ils ont en général à leur charge toutes les grosses réparations. Dans beaucoup d'immeubles, les hôteliers ont accompli des transformations et des embellissements à leur charge tels, qu'ils ont parfois donné une plus-value considérable à l'immeuble. Les hôteliers locataires de tout ou partie d'un immeuble ont subi la loi commune. Tous ceux qui, en vertu des lois successives des

(1) Voir arrêtés du Conseil de Préfecture de la Seine des 14 mai 1930 et 10 novembre 1930 dans la *Gazette du Palais*, 1930, II, 348 et du 6 janvier 1931, reconnaissant le droit à l'exemption d'impôt foncier de quinze années pour les hôtels construits entre le 31 mars 1922 et le 1^{er} avril 1926 (en vertu de la loi du 1^{er} avril 1926).

Par une interprétation incohérente de nos lois, le Conseil d'Etat vient d'adopter une solution opposée à celle admise par le Conseil de Préfecture dans ses arrêtés précités. Dans un cas spécial (il s'agissait d'un immeuble affecté à l'une de ces industries qui ne se rapproche de l'hôtellerie que par le nom) l'Administration a obtenu gain de cause devant le Conseil d'Etat et cette jurisprudence suspecte est menaçante.

Voici, d'ailleurs, le libellé de l'arrêt :

Arrêt du Conseil d'Etat du 21 novembre 1930.

« Le Conseil d'Etat ;

« Considérant que l'article 20 de la loi du 31 mars 1922 a eu pour but de favoriser la construction d'immeuble à usage d'habitation et non celle d'immeuble à usage commercial ou industriel, qu'un hôtel rentre essentiellement dans cette dernière catégorie et que, par suite, le propriétaire ne peut invoquer le bénéfice de la disposition précitée ; que, par suite, et sans qu'il soit besoin de statuer sur les autres moyens de la requête, l'exposante n'est pas fondée à se plaindre que sa réclamation ait été rejetée par le Conseil de Préfecture.

« Décide :

« La requête de la dame T... est rejetée par le Conseil d'Etat »

1^{er} janvier et 31 mars 1922, 29 décembre 1923, 2 août 1924, 24 avril et 30 décembre 1925 et 31 mars 1926 (1) ont été en mesure de bénéficier de la prorogation légale, ont dû, soit après accord avec leur propriétaire, soit après un jugement (2) subir une augmentation du prix de leur loyer. Quant à ceux qui étaient en possession de baux de longue durée, la loi du 6 juillet 1925 vint autoriser la révision du prix du loyer. De très nombreux jugements sont intervenus en la matière et c'est au juge qu'il a appartenu d'arbitrer le prix nouveau, en tenant compte, dans chaque cas, des faits de la cause (3). Enfin la loi du 30 juin 1926, modifiée par la loi du 22 avril 1927 a mis un terme, relatif, dirons-nous, à l'angoisse qui étreignait beaucoup d'hôteliers locataires arrivés à l'expiration de leur bail. Sans doute cette loi qui a pour but d'introduire dans notre législation la notion de valeur de la propriété commerciale à l'égard des propriétaires d'immeubles est loin d'être parfaite. Chacun s'attend à la voir modifier à nouveau, mais elle donne aux locataires le moyen de résister aux exigences des propriétaires.

Elle permet, en tout cas, aux locataires qui, comme beaucoup d'hôteliers, ont fait de réels efforts pour améliorer l'immeuble qu'ils occupent, de ne pas voir des efforts réduits à néant par le refus de renouvellement de bail que peut leur opposer le propriétaire, puisque des indemnités sont prévues dans plusieurs cas. Nous n'analyserons pas cette loi qui a fait l'objet de commentaires copieux ; retenons seulement qu'elle intéresse particulièrement les hôteliers, puisque leur industrie réside surtout dans la location de chambres pour lesquelles ils payent au propriétaire une somme globale (4). A l'expiration des baux l'hôtelier aurait dû, dans bien des cas, s'incliner devant une augmentation trop forte du loyer et vider les lieux. Et sans la loi du 30 juin 1926 qui lui permet d'espérer voir son éviction compensée par une indemnité, lui

(1) La loi du 31 mars 1926 a étendu jusqu'au 1^{er} juillet 1926 les prorogations prévues par les lois précédentes.

(2) Conformément aux articles 10 et 18 de la loi du 31 mars 1922.

(3) La loi du 6 juillet 1925 a été légèrement modifiée par la loi du 3 avril 1928.

(4) Les bénéfices d'un hôtel proviennent surtout de la différence qui existe entre le loyer et les sommes récupérées par la location des chambres. Il serait juste que le loyer varie selon les indices économiques, les prix des chambres d'hôtel dépendant, en grande partie, de ceux-ci.

aurait-il été possible de trouver, à proximité de son lieu d'industrie, des locaux suffisamment vastes pour y aménager un nouvel hôtel ?

A titre de renseignement et bien que la jurisprudence ne soit pas encore très dense sur la matière, nous donnons ci-après un tableau résumant le coefficient des majorations obtenues par des propriétaires à la suite de la procédure instituée par la loi du 30 juin 1926.

Solutions intervenues soit par procès verbaux de conciliations, soit par des sentences arbitrales, soit par ordonnances des présidents des tribunaux dans des conflits de renouvellement de baux commerciaux situés à Paris, à la date du 30 mars 1930 (1) :

Professions	Nombre de renouvellements	Coefficients		Moyen
		les plus bas	les plus haut	
Hôtels	18	1 45	4 44	3 33
Hôtels-Vins ..	6	1 2	10 87	3 65
Pensions de famille	11	1 1	5 4	3 51

De ces chiffres nous nous retiendrons que le coefficient moyen 3,3, qui a été appliqué à plusieurs hôtels parisiens. Nous admettons donc que le loyer d'un hôtel qui était en 1914 de 40.000 francs, est passé en 1929 en moyenne à 132.000 francs.

Les Assurances

Les compagnies d'assurances tiennent des statistiques qui permettent d'établir la valeur des capitaux assurés contre l'incendie dans la plupart des industries. Les hôtels ont la bonne fortune d'être classés dans les risques simples et bénéficient donc du taux commun.

En ce qui concerne les tarifs, un examen attentif ne permet pas de dire qu'ils auraient suivi la progression relative à la dévalorisation du franc ; ainsi les tarifs incendie appliqués en 1914 ont été maintenus pendant la

(1) Journal *Le Commerce*, numéro d'avril 1930, article de M. André BONNEFOY. Ces renseignements ont été puisés, croyons-nous, dans différents numéros de la *Revue des Loyers*, 48, rue Saint-Georges.

guerre, et ce n'est qu'en 1920 qu'ils ont subi une majoration de 10 %, cete majoration n'a pas été accrue depuis. Par contre, en ce qui concerne les impôts (il s'agit seulement des impôts qui figurent sur les polices et sont payés par l'assuré), en 1914, ils étaient de deux catégories :

1° Un droit d'enregistrement de 10 % du montant des primes nettes ;

2° Un droit de timbre de 0.04 pour mille sur les capitaux, et une autre taxe de 0.06 pour mille sur les capitaux également.

En 1929, ces impôts sont (et depuis plusieurs années) :

1° Enregistrement 13.20 % sur les primes ;

2° Timbre 0.204 pour mille sur les capitaux.

On en arrive à cette anomalie que, pour certains risques tels que : recours des voisins, qui, dans certains cas sont tarifés à 0.10 pour mille, l'assurance doit payer à l'Etat une taxe sur les capitaux qui est de plus du double de la prime perçue par la compagnie.

En ce qui concerne les tarifs d'assurances accidents, soit pour les assurances de responsabilité civile, soit pour les assurances accidents du travail, ce n'est aussi qu'en 1920 qu'ils ont subi une majoration de 15 %, en 1925, 5 %, et en 1927, 15 %, soit au total 35 % de majoration actuelle sur les tarifs de 1914.

Quelle est la situation de l'hôtelier en regard des assurances? Le montant de ses primes a été majoré dans des proportions que nous avons vu, favorables, mais les impositions considérablement accrues pèsent lourdement sur le poste assurance. De telle façon que cette charge inévitable de l'exploitation n'a pas évolué avantageusement, en définitive, sur le budget des hôtels.

Nous avons sous les yeux un exemple d'assurance pour un risque situé en province qui mérite d'être détaillé : (1)

(1) Communiqué par M. H. Debay, assureur-conseil du Syndicat des Directeurs Français d'Hôtels et de Restaurants.

Primes d'assurances payées par un hôtel de province

En 1914		En 1929	
Loyer d'avant guerre étant de 15.000 francs :		Loyer étant de 65.000 francs :	
1° Risques locatifs représentant 15 fois le loyer :		1° Risques locatifs :	
225.000 à 0,15	33,75	975.000 à 0,15	146,25
2° Mobilier :		2° Mobilier :	
250.000 à 0,60	150	1.500.000 à 0,60	900
3° Mobilier, effets, bijoux appartenant aux voyageurs en séjour à l'hôtel :		3° Mobilier, effets, bijoux appartenant aux voyageurs en séjour à l'hôtel :	
50.000 à 1,25	62,50	400.000 à 1,25	500
4° Recours voisins :		4° Recours voisins :	
20.000 à 0,10	2	100.000 à 0,10	10
5° Perte loyers :		5° Perte loyers :	
15.000 à 0,20	3	65.000 à 0,20	13
560.000	251,25	3.040.000	1.569,25
Prime nette perçue par la Compagnie	251,25	Majoration 10 %	156,90
Impôts 0,04 % sur capitaux	22,40	Prime nette	1.726,15
Impôts 0,06 % sur capitaux	3,40	Droits de timbre :	
Enregistrement 10 % sur la prime nette de 251,25	25,15	0,204 % sur capitaux .	620,15
		Enregistrement 13,20 % sur prime nette de 1.726,15	227,85
Total impôts ...	50,95	Total impôts ...	848
Prime payée par l'assuré	302,20	Prime totale ..	2.574,15

Dans le cas ci-dessus les impôts représentaient 20 % de la prime nette en 1914, et 49 % en 1929. L'augmentation de la dépense « Assurances » a été, pour l'hôtelier envisagé, d'environ 750 % (coefficient 850 en 1929, par rapport à 100 en 1914).

Sans doute, beaucoup d'hôtels bénéficient encore de tarifs légèrement inférieurs, il n'en reste pas moins vrai que lors de la réévaluation raisonnable de risques qui s'est faite sous l'empire des nécessités et de la cascade d'im-

pôts qui joue sur les primes, l'hôtelier voit cet élément de son prix de revient augmenter dans des proportions bien plus importantes que la dévaluation du franc.

Le Chauffage

Sous cette rubrique, nous comprenons les dépenses de combustible nécessaire à la production de l'eau chaude pour les usages sanitaires, au chauffage des locaux de l'hôtel et des fourneaux de cuisine.

Les chaudières sont alimentées au charbon de houille ou au coke, ainsi d'ailleurs que les fourneaux. Le mazout est encore peu utilisé.

En ce qui concerne le charbon, voici quelle a été la progression moyenne des prix depuis 1914.

1912-1914. — On vend le criblé français 44 francs, le gailletin belge 45 francs l'été et 48 l'hiver, l'anglais 56 et 60 francs.

1914-1918. — Nous ne recevrons plus que du charbon anglais, souvent de mauvaises qualités et renfermant pierres et poussières et à quel prix ! Après l'armistice, le gailletin anglais renfermant 20 % de poussière se vend 600 francs la tonne.

1918-1920. — On sait que, pendant cette période, les importations de charbon furent monopolisées par certaines grandes villes comme Paris, celle-ci devant d'ailleurs subir une perte de plusieurs centaines de millions dans ses opérations d'achat et de revente. Fin 1920, la liberté était rendue aux commerçants de charbon.

1921. — La situation change et le très bon charbon criblé de cuisine se vend 250 francs la tonne ; il descend même à 198 francs en avril, et 185 en octobre. L'anhracite belge fait 390 francs.

1922. — Le gailletin anthracite belge descend à 210 francs.

1923. — L'occupation de la Rhur fait remonter le prix, car nous retombons entre les mains des Anglais qui sont sans pitié. Le criblé passe à 192 francs, puis 200 francs, le gailletin belge à 300 francs.

1924-1925. — Peu de changements, l'anhracite anglais est vendu 360 francs.

1926. — Grève anglaise et l'on se sert du criblé fran-

çais qui se vend 330 francs, et du gailletin anthracite belge à 560 francs.

1927. — La situation s'améliore, le criblé vaut 260 francs et le gailletin belge 430 francs.

1928. — Criblé 260 francs, belge 370 francs.

1929. — Criblé 295, belge 420, anthracite anglais 500.

Dans ce prix jouent deux éléments, facteurs de hausse, ce sont : les frais de douane, transport, octroi (pour le belge 120 francs au lieu de 19), les salaires des ouvriers de chantier (65 francs par jour au lieu de 5 francs avec un rendement inférieur de 30 %).

En résumé :

	Criblé Français	Anthracite Belge	Anthracite Anglais
1914	42	47	58
1924	190	300	360
1929	295	420	500
Indices en 1929 :	702	893	862

Indice moyen du prix des différents charbons: 819

Le coke provenant de la distillation de la houille, est utilisé dans les chaufferies d'hôtels et, depuis peu, dans les fourneaux de cuisines par suite de son prix assez avantageux et de la propreté de son emploi.

Le prix moyen de la tonne de coke livrée dans Paris, frais d'octroi compris, a été le suivant : (1)

1914		40	»
1915		65	»
1916		100	»
1917		140	»
1918		150	»
1919		185	»
1920		310	»
1921		220	»
1922		135	»
1923		175	»
1924		185	»
1925		170	»

(1) Renseignements communiqués par la Compagnie du Gaz. à Paris

1926	215 »
1927	275 »
1928	245 »
1929	280 »

soit une augmentation de 600 % en 1929 par rapport à 1914 (Indice 700 en 1929).

D'une façon générale, le gaz a son emploi indiqué dans les cafétérias d'hôtels et la consommation y est appréciable.

Prix du mètre de gaz à Paris : (1)

En 1912 jusqu'au 31 mars 1918	0 20
Du premier avril 1918 jusqu'au 30 avril 1920 (prix réduit pour la consommation ne dépassant pas 1 mètre cube et demi par jour à 0 30).	0 40
Du premier mai 1920 au 15 août 1925	0 55
Du 16 août 1925 au 31 décembre 1925	0 65
Du premier janvier 1926 au 31 août 1926..	0 75
Du premier septembre 1926 au 30 juin 1929	0 85
Depuis le premier juillet 1929 (2)	0 90

Soit une augmentation de tarif de 1914 à 1929 de 350 %.
(Indice 450 en 1929).

L'éclairage

Grâce à sa maniabilité, à ses qualités remarquables, l'électricité a remplacé partout les antiques procédés d'éclairage qui sont restés seulement comme moyen de secours. Depuis l'emploi des lampes à filament, l'éclairage à l'électricité est un facteur indispensable du confort moderne et l'hôtelier, dans sa recherche constante du mieux, s'est ingénié à susciter l'émulation parmi les installateurs et éclairagistes. La lampe portative au chevet ou l'applique sur le lit même, les lustres délicats, l'allumage des pièces à partir des différents points de cette pièce, les systèmes de sonnerie ou d'appels lumineux, les as-

(1) En 1930, le tarif a été porté à 1 franc le mètre cube.

censeurs, monte-plats, monte-charge, les pendules, le nettoyage par le vide et autres procédés mûs par l'électricité, ont été créés ou perfectionnés, on peut le dire, en grande partie sur la demande des hôteliers. Mais, sait-on le capital que représentent pareilles installations, que l'évolution des habitudes considère maintenant comme indispensables et se représente-t-on les frais journaliers d'entretien et de dépense d'énergie de ce matériel soumis à usage intensif? Il ne nous est pas impossible de donner le prix du courant électrique dans toute la France (1), ce prix variant suivant les régions et compagnies productrices.

Nous donnons ci-après un tableau reproduisant les tarifs de vente de l'énergie électrique à Paris par la Compagnie Parisienne de Distribution d'Electricité, qui a reçu de la Ville de Paris la concession de la production et de la vente du courant. (Convention du 5 septembre 1907).

Tarifs normaux de vente de l'Energie Electrique à Paris depuis le premier janvier 1914:

Abonnements à partir de 10 kilowatts				
	Eclairage B. T.	Eclairage B. T.	Autres usages B. T.	Autres usages H. T.
Du 1 ^{er} janvier 1914 au 30 avril				
1920	0,50	0,375	0,30	0,55
Du 1 ^{er} mai au 31 décembre 1920	1,10	0,825	0,75	0,55
1 ^{er} trimestre	1,11	0,765	0,84	0,615
2 ^e trimestre	0,96	0,655	0,69	0,505
1921 3 ^e trimestre du 1/7 au 6/8	0,95	0,645	0,68	0,495
» du 7/8 au 30/9	0,95	0,645	0,63	0,495
4 ^e trimestre	0,91	0,615	0,64	0,465
1 ^{er} trimestre	0,86	0,585	0,59	0,435
2 ^e trimestre	0,85	0,575	0,58	0,425
1922 3 ^e trimestre	0,86	0,575	0,59	0,425
4 ^e trimestre	0,87	0,585	0,60	0,435
1 ^{er} trimestre	0,88	0,595	0,62	0,445
2 ^e trimestre	0,91	0,615	0,65	0,465
1923 3 ^e trimestre	0,92	0,625	0,66	0,465
4 ^e trimestre	0,94	0,645	0,68	0,495

(1) Voir la *France Economique* en 1928, p. 342 à 345.

Abonnements à partir de 10 kilowatts

		Eclairage		Autres usages	
		B. T.	H. T.	B. T.	H. T.
1924	1 ^{er} trimestre	0,93	0,635	0,67	0,485
	2 ^e trimestre	0,90	0,615	0,64	0,465
	3 ^e trimestre	0,89	0,605	0,63	0,455
	4 ^e trimestre	0,91	0,614	0,67	0,474
1925	1 ^{er} trimestre	0,94	0,625	0,66	0,475
	2 ^e trimestre	0,96	0,635	0,68	0,485
	3 ^e trimestre du 1/7 au 18/8	0,96	0,635	0,68	0,485
	» du 19/8 au 30/9	1,152	0,762	0,816	0,582
1926	4 ^e trimestre	1,164	0,774	0,828	0,594
	1 ^{er} trimestre	1,224	0,81	0,876	0,63
	2 ^e trimestre	1,248	0,834	0,90	0,654
	3 ^e trimestre	1,32	0,882	0,972	0,702
1927	4 ^e trimestre	1,44	0,978	1,092	0,798
	1 ^{er} trimestre	1,701	0,966	1,116	0,786
	2 ^e trimestre	1,6335	0,93	1,056	0,75
	3 ^e trimestre	1,68	0,9945	1,0005	0,70725
1928	4 ^e trimestre	1,638	0,9555	0,966	0,67275
	1 ^{er} trimestre	1,638	0,9425	0,9545	0,66125
	2 ^e trimestre	1,61	0,9295	0,9315	0,64975
	3 ^e trimestre	1,61	0,9165	0,9315	0,63825
1929	4 ^e trimestre	1,61	0,9295	0,9315	0,64975
	1 ^{er} trimestre	1,708	0,9685	0,9775	0,68425
	2 ^e trimestre	1,75	0,9945	1,012	0,71175
	3 ^e trimestre	1,764	1,0075	1,0235	0,71875
	4 ^e trimestre	1,806	1,0335	1,058	0,74175

L'indice du prix du courant a donc été le quatrième trimestre de 1929 par rapport à 1914 de :

Eclairage basse tension	361 %
Eclairage haute tension	275 %
Autres usages, basse tension	352 %
Autres usages, haute tension	329 %

Soit, pour la basse tension, indice moyen de 356 ; et pour la haute tension de 302.

Il semblerait, à première vue, que l'hôtelier, gros consommateur d'énergie électrique, ait été favorisé, si l'on peut dire, par, cette augmentation moins que proportionnelle à

la dépréciation du franc au cours de la même période (1). Mais, ainsi que nous l'avons fait ressortir au début de ce paragraphe, l'hôtel utilise le courant avec une prodigalité croissante, et on peut soutenir que le coût de l'éclairage par nuit client a largement suivi la progression des autres frais.

L'Eau

Depuis le remplacement des anciens ascenseurs hydrauliques, trop onéreux, par des ascenseurs électriques dans les hôtels, l'eau n'est plus utilisée que pour la boisson (eau de source filtrée) pour les besoins culinaires, sanitaires, et pour les nettoyages. L'hôtel moderne ne peut plus se contenter de l'antique broc de toilette, et l'on peut dire que l'hôtellerie a montré la voie du progrès dans la technique sanitaire. Amélioration certaine, dont il faut se féliciter, mais coûteuse. Il est certain que la consommation journalière, par client, d'eau potable à l'hôtel a crû dans une proportion difficile à évaluer exactement, mais considérable. Pendant ce temps, le prix de l'eau de source à Paris a subi les modifications suivantes :

Tarif réglementaire 8 août 1894..	le mètre cube	0 35
décret du 29/7/1920 et arrêté préfectoral du 8/9/1920 (con- sommation faite à partir du 29/7/1920)	—	0 65
Arrêté préfectorale du 1/7/1924 (à partir du 1/7/1924)	—	0 71
Arrêté préfectoral du 31/12/1924 (à partir du 1/1/1925)	—	0 70
Arrêté préfectoral du 11/7/1925 (à partir du 11/7/1925)	—	1 05
Arrêté préfectoral du 31/12/1925 (à partir du 1/1/1926)	—	1 11
Arrêté préfectoral du 30/6/1926 (à partir du 1/7/1926)	—	1 29
Arrêté préfectoral du 29/12/1926 (à partir du 1/1/1927)	—	1 53

(1) Les économies réalisées dans la production et le transport de l'énergie électrique, ont influé sur son prix de vente.

Arrêté préfectoral du 30/6/1927 (à partir du 1/7/1927)	—	1 46
Arrêté préfectoral du 30/6/1928 (à partir du 1/7/1928)	—	1 46
Arrêté préfectoral du 31/12/1928 (à partir du 1/7/1928	—	1 46
Arrêté préfectoral du 31/12/1928 (à partir du 1/1/1929)	—	1 46
Arrêté préfectoral du 30/6/1929 (à partir du 1/7/1929)	—	1 55

Soit, de 1914 à 1929, une augmentation de tarif de 342 % (indice 442). Mais, si l'on voulait considérer la dépense en eau par nuit client dans un hôtel non pourvu (1) d'eau courante avant guerre et la même maison modernisée en 1929, cet indice devrait être considérablement augmenté.

Le Blanchissage

Il est fait un usage considérable de linge dans les hôtels : pour la table, pour la toilette, la literie. Voici quel a été et quel est le tarif de blanchissage moyen pratiqué à Paris pour le linge de première qualité :

		Draps	Taies d'oreiller	Serviettes de table	Tabliers
1913-1914	la pièce	0 20	0 10	0 04	0 10
1918	—	0 50	0 25	0 11	0 20
1920	—	0 525	0 265	0 115	0 21
1921	—	0 55	0 275	0 12	0 22
1923	—	0 575	0 2875	0 13	0 23
1924	—	0 60	0 30	0 14	0 24
1925	—	0 625	0 31	0 16	0 25
1926	—	0 725	0 35	0 165	0 29
1927	—	0 75	0 37	0 167	0 30
1929 (2)	—	0 825	0 4125	0 1875	0 33

Soit de 1913-1914 à 1929 une augmentation moyenne des

(1) La formule moderne : une salle de bains par chambre est en voie rapide de réalisation.

(2) Au cours de l'année 1930, une hausse considérable, allant jusqu'à 40 % sur les prix de 1929, a été enregistrée.

prix de 298 % (indice 398), augmentation qui peut paraître, à première vue, comme extrêmement intéressante pour l'hôtelier. Cete observation doit cependant être corrigée par les considérations suivantes :

1° On fait un usage de plus en plus large de linge dans les hôtels, et le développement des services sanitaires, ainsi que les exigences de la clientèle (1) dans les hôtels de toutes classes, obligent les hôteliers à mettre en service, par conséquent à soumettre au blanchissage, ruineux pour son usage, une quantité bien plus considérable de linge, tant de table que de toilette, qu'autrefois.

2° Le blanchissage actuel ne ressemble guère au blanchissage à la main qu'ont connu nos aînés. L'emploi du machinisme dans le blanchissage remonte à quelque 30 ou 35 ans seulement. Nous prétendons, malgré l'opinion des blanchisseurs, qu'il n'a pas aidé à la conservation du linge, désormais soumis à une usure rapide et coûteuse.

Il ne nous est pas possible de symboliser la hausse réelle du poste « blanchissage » étant donné que des facteurs, tels que ceux mentionnés ci-dessus, ne peuvent être évalués. Nous ne nous attacherons donc qu'au chiffre trouvé plus haut 398 %, inférieur, certainement de beaucoup, à la réalité.

Les Salaires

On pense généralement que les salaires n'ont aucune influence sur le budget de l'hôtelier. Sans doute, par le procédé du pourboire en usage depuis que le monde existe, l'hôtelier ne rénumère pas entièrement son personnel, laissant à la discrétion de la clientèle le soin de former le complément de salaire que valent les services rendus. Au cours des discussions passionnées auxquelles a donné lieu cette délicate question du pourboire, il a été émis bien des opinions, proposé bien des systèmes, des solutions, des remèdes. Le pourboire est tellement ancré dans les mœurs et généralisé qu'il ne semble pas, à l'hôtel tout au moins,

(1) Nos collègues ne nous démentiront pas lorsque nous mentionnerons ici le cas du client, dans un hôtel de luxe ayant la prétention d'utiliser, pour son propre usage, jusqu'à 30 serviettes de toilette par jour.

qu'aucune solution pratique, tendant à sa suppression, puisse être préconisée.

L'hôtelier doit pourvoir au fonctionnement des services qu'il organise d'une façon collective en y affectant un personnel spécialisé, dont il a la charge. Ce personnel comprend : la direction, les employés de bureau, de cuisine et des offices, les ouvriers et ouvrières chargés de l'entretien du matériel, les employés affectés au service de la table et des chambres. Une partie de ce personnel n'est jamais en contact avec la clientèle : l'hôtelier la rémunère entièrement, l'autre partie est à son service plus ou moins direct, et voit son gain complété par des pourboires. Mais il reste à la charge de l'hôtelier des salaires en espèces, des salaires en nature (nourriture et boissons) et les assurances sur les accidents du travail ainsi que la cotisation afférente à l'employeur des assurances sociales. Et l'ensemble de ces rémunérations forme une part très importante des frais généraux (23,8 dans l'hôtel de catégorie moyenne que nous avons cité) (1).

Il forme aussi un pourcentage très appréciable du chiffre d'affaires (15,6 dans le même hôtel). Cette proportion élevée n'a, il nous semble, jamais été suffisamment mise en valeur, lorsque, au cours des discussions sur le pourboire, certains allaient jusqu'à préconiser le paiement par l'employeur seul de tout son personnel, sans exception. Le caractère spécial de l'économie hôtelière a toujours échappé à ceux qui se plaisent à ratiociner à son propos et qui croient insignifiante la charge financière provenant des salaires. Remarquons ici que le nombre des employés attachés à l'hôtel de luxe équivaut sensiblement au nombre des clients qu'il peut recevoir. Cette proportion diminue dans l'hôtel de catégorie moindre, sans jamais descendre au-dessous de un employé pour trois clients, nombre au-dessous duquel l'hôtel n'est plus qu'un meublé ou un établissement ne pouvant porter l'appellation d'hôtel. Cette importance du nombre des employés tient à l'impossibilité d'une standardisation des services qui sont surtout personnels et que la machine ne peut remplacer. Les salaires tels qu'ils sont fixés actuellement ne pourraient donc, sans danger pour l'économie même de l'hôtellerie, être pris entièrement en charge par l'employeur, à moins, bien entendu, que les prix dans les hôtels ne soient fortement majorés.

Aucun barème n'a jamais pu être fixé des salaires dans

(1) Ve comprenant pas la rémunération de l'entrepreneur.

l'hôtellerie (1). Chaque employé a une valeur professionnelle différente suivant ses aptitudes et ses connaissances, surtout linguistiques. Voilà, cependant, quels étaient, avant guerre, et quels sont en 1929 les salaires *mensuels* moyens des différentes catégories d'employés d'un hôtel de premier ordre :

Avant guerre.

Directeur. — Rémunération variable suivant l'importance, la classe de l'établissement. Ordinairement basée en partie sur le chiffre d'affaires et le rendement net.

Réceptionnaire, employé de bureau. — Fixe de 150 à 250 francs, plus avantages en nature évalués à 80 francs.

Maitre d'hôtel. — Fixe de 80 à 150 francs, plus avantages en nature de 60 francs; pourboires de la clientèle en supplément.

Chef d'étage. — Fixe de 50 à 75 francs, avantages en nature de 60 francs et pourboires.

Sommeliers et commis. — Fixe de 30 à 50 francs

Chef de cuisine. — Fixe de 250 à 400 francs, avantages en nature de 80 francs. La rémunération des chefs de cuisine, autrefois, comme aujourd'hui diffère sensiblement selon les maisons ; elle se compose soit d'un salaire fixe forfaitaire, soit d'un fixe et une participation sur le rendement brut de la cuisine, sur les économies, etc. Le fixe que nous indiquons serait plutôt forfaitaire; un intérêt sur le marché pouvant, en outre, être prévu, d'accord avec l'hôtelier.

Chef de partie. — Fixe de 150 à 200 francs, avantages en nature de 60 francs.

Commis de cuisine. — Fixe de 100 à 150 francs, avantages en nature de 60 francs.

Argentiers, officiers, vaisselleries, plongeurs. — Fixe de 100 à 150 francs, avantages en nature de 60 francs.

Gouvernantes. — Fixe de 100 à 150 francs, avantages en nature de 80 francs.

Lingères. — Fixe de 80 à 150 francs, avantages en nature de 60 francs.

(1) Le Ministère du Travail britannique a procédé, en 1929, à une enquête sur la rémunération et la durée du travail des personnes occupées dans les hôtels, restaurants et établissements analogues. Voir le résumé de cette étude dans la *Revue Internationale du Travail*, Genève, mars 1931, p. 420 et suivantes.

Concierges, portiers, liftiers, bagagistes, chasseurs. — Salaires trop variables pour qu'une estimation en puisse être donnée. Ils se composent principalement des pourboires de la clientèle, le fixe provenant de la maison étant généralement très réduit. Ces employés sont nourris par la maison et généralement habillés (livrées).

1929

Directeur. — Rémunération variable suivant la maison.

Réceptionnaire, employés de bureau. — Fixe de 600 à 1.500 francs, avantages en nature coûtant au minimum 400 francs à la maison.

Maître d'hôtel. — Fixe de 400 à 600 francs, avantages en nature de 400 francs plus les pourboires de la clientèle très variables.

Chefs d'étages. — Fixe de 200 à 300 francs, avantages en nature de 300 francs, plus les pourboires.

Chefs de rang, commis de restaurant. — Fixe de 150 à 300 francs, avantages en nature de 300 francs, plus les pourboires.

Chef de cuisine. — Fixe de 1.500 à 3.000 francs, avantages en nature de 400 francs et suivant le cas, participations diverses très variables.

Chefs de partie. — Fixe de 1.000 à 1.500 francs, avantages en nature de 300 francs.

Commis de cuisine. — Fixe de 700 à 1.000 francs, avantages en nature de 300 francs.

Argentiers, officiers, vaisselliers, plongeurs. — Fixe de 700 à 900 francs, avantages en nature de 300 francs.

Gouvernantes. — Fixe de 500 à 1.000 francs, avantages en nature de 400 francs.

Lingères. — Fixe de 400 à 600 francs, avantages en nature de 300 francs.

Concierges, portiers, liftiers, bagagistes, chasseurs, grooms. — Rémunérations variables.

Nous ne croyons donc pas nous tromper en indiquant que, dans toutes les maisons sérieuses, les salaires du personnel atteignaient en 1929 un coefficient de 500 à 600 par rapport à 100 en 1914. Les feuilles de paie, dans ces maisons, ont cependant été accrues dans une proportion supérieure, les avantages en nature (nourriture) atteignant

réellement un coefficient supérieur à 600 ; d'autre part, l'application plus stricte des diverses lois sociales (repos hebdomadaire, loi de 8 heures, assurances sociales) ont entraînés des charges supplémentaires très lourdes pour les entrepreneurs (1).

LES IMPOSITIONS

La question des impôts et taxes auxquels est soumise l'industrie hôtelière est très importante à étudier, car elle est l'objet de discussions animées tant entre les représentants des pouvoirs publics et les Syndicats corporatifs qu'entre les hôteliers eux-mêmes. Il est probable qu'aucun terrain solide d'entente ne sera trouvé, aucun apaisement apporté, aussi longtemps qu'une documentation sur notre industrie, sur ses ressources véritables, sur ses possibilités d'existence ne sera réunie, pour servir de base à un raisonnement objectif. Une fiscalité trop lourde nuit gravement au développement d'une industrie, quelle qu'elle soit, si même elle n'arrête complètement son essor et il ne serait pas admissible qu'on ruinât irrémédiablement l'une des grandes sources de prospérité nationale : l'hôtellerie.

Peut-être, nous permettrons-nous de douter de la valeur de l'argumentation présentée par les hôteliers à la tribune publique. Cette argumentation n'a eu, en tout cas, pas la force qu'elle aurait dû avoir si les intéressés avaient été unanimes dans leur manière de voir et parfaitement solidaires les uns des autres. Mais ce que nous croyons pouvoir affirmer, c'est que les pouvoirs publics n'ont pas

(1) Il est bon de noter ici le taux du salaire horaire moyen des cinq principales branches du bâtiment, puisque l'hôtelier leur fait appel pour l'entretien et la modernisation de son outillage immobilier et mobilier (Série des prix de la Société Centrale des architectes pour la région parisienne) :

	Avril 1914	Mai 1926	Janvier 1927	Janvier 1929
Maçon	Fr. 2 23	6 63	7 »	7 95
Couvreur	1 31	6 75	7 55	8 20
Plombier	1 31	6 75	7 55	8 20
Menuisier	1 35	6 60	7 35	7 90
Peintre	1 13	6 25	6 60	7 15
Total				
Salaire horaire moyen	1 27	6 60	7 21	7 88

examiné le problème qui se posait avec le désir de le résoudre au mieux des intérêts généraux et particuliers qui se trouvent en conflit. Regrettons aussi que l'Administration, par un souci qui, véritablement dépasse son rôle, se soit trop souvent ingéninée à interpréter l'intention fiscale dans un sens que l'économiste ne saurait admettre, même au cours de la période de difficultés budgétaires que nous traversons. Un effort de compréhension de part et d'autre, une connaissance plus approfondie des conditions économiques actuelles, en même temps que la révélation des points sensibles dans l'exploitation de notre industrie, auraient amené une détente dans les rapports entre le fisc et les contribuables. Par les temps que nous vivons, le moral du contribuable est un élément que les pouvoirs publics auraient grand tort de négliger.

Adam Smith a dit (1) que l'impôt devait être soumis à des règles dont la première, dite règle de justice, énonce :

« Les sujets d'un Etat doivent contribuer aux dépenses
« du gouvernement, chacun le plus possible en proportion
« de ses facultés, c'est-à-dire en proportion du revenu dont
« il jouit sous la protection de l'Etat ».

On pourrait croire que ce principe de justice fiscale est appliqué à la lettre en ce qui concerne l'hôtellerie. N'avons-nous pas, en effet, assisté à une ère de prospérité de l'industrie hôtelière — prospérité qui, du reste, ne lui a pas été particulière — et l'Etat n'est-il pas fondé à prélever, à cette occasion, la part de richesses dont il a besoin pour remédier au déficit redoutable dans nos finances publiques ? L'Etat n'a-t-il pas le devoir de taxer d'une façon particulièrement lourde les dépenses « somptuaires » qu'effectuent dans les hôtels les étrangers ou les voyageurs nationaux « riches » qui y séjournent ? Enfin, l'idéal des classes pauvres n'est-il pas en voie de triompher, lorsque le fisc s'acharne sur une industrie, dont le nom seul évoque un idée de luxe ?

« Ce n'est pas la lettre, mais l'esprit du postulat posé par Adam Smith qu'il faut rechercher et il n'en est pas de plus énigmatique » (2). L'accord n'existe pas, en effet

(2) ADAM SMITH : *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, livre V, chap. II, lect. II.

(1) Voir JÈZE : *Cours de finances publiques* 1927-1928, p. 111.

sur les conditions que doit remplir l'impôt pour être considéré comme juste. Bien mieux, dans ce siècle où les intérêts économiques sont étroitement solidaires les uns des autres, il est dangereux de taxer anormalement une industrie déterminée sous le prétexte que la proportion des revenus, dont elle jouit sous la protection de l'Etat, paraît importante. Il faudrait, d'abord, être bien sûr que les revenus de l'industrie considérée ne sont pas factices, qu'ils offrent une stabilité et une consistance suffisantes pour pouvoir supporter longtemps des charges fiscales exceptionnelles, sans que leur déclin entraîne la paralysie de l'industrie elle-même. Nous savons déjà que tout arrêt dans le développement ou l'activité de l'hôtellerie atteint sévèrement une foule d'industries et de commerces qui en dépendent et risque, en fin de compte, de compromettre l'équilibre des finances.

Il est indéniable que le législateur français n'a envisagé la crise financière qui s'est révélée brusquement au lendemain de la guerre — comme si on n'avait pu la prévoir et y remédier progressivement — que sous l'angle le plus simpliste : à savoir l'urgence de faire face aux dépenses publiques effroyablement accrues, par une taxation brutale de toute matière imposable qui, par sa nature même, ne pouvait se dérober. Mais si certaines industries, dont l'économie était mieux connue, ont pu se défendre et échapper à une fiscalité d'exception, l'hôtellerie française a été le point de mire de toutes les visées à tendances démagogiques. Elle a subi et subit encore à l'heure actuelle un régime fiscal qui lui est propre et que nous considérons comme une erreur économique de ces temps troublés.

En dehors des impôts et taxes qui se superposent, telles de véritables cascades sur l'exploitation hôtelière — et nous tenterons d'en donner la nomenclature — les hôtels ont été classés en catégories distinctes d'après des indices qui n'offrent aucune exactitude rigoureuse d'établissement. C'est ainsi que ceux qui appartiennent aux deux catégories supérieures paient la taxe sur le chiffre d'affaires à un taux beaucoup plus élevé que celui appliqué à toutes les autres entreprises françaises.

Ils sont, en outre soumis, à Paris, à une taxe dite « sur les locaux meublés », basée sur les recettes de location, et, en province, à la taxe de séjour qui, bien que destinée à être payée par le voyageur lui-même, se répercute sur les charges de l'hôtelier, seul responsable.

L'hôtellerie est une branche appréciable de notre édifice économique ; elle n'est pas seulement destinée à rendre des services à l'infime minorité de ceux qui viennent en France pour le plaisir ; elle puise ses ressources parmi la clientèle étrangère qui lie les affaires au tourisme et surtout, ne l'oublions pas, parmi les Français, dont les déplacements deviennent de plus en plus fréquents et qu'on s'acharne à imposer doublement : à leur domicile et à l'hôtel. Il semble d'ailleurs tout à fait exagéré de croire que les dépenses effectuées à l'hôtel revêtent un caractère comptable. Le confort, le luxe même, offerts dans les hôtels, ne sont en définitive guère au-dessus de celui, dont le bourgeois s'entoure chez lui. Les classes ouvrières, elles-mêmes, n'ont-elles pas l'occasion de se procurer le bien-être qui, de plus en plus, pénètre les foules, en vertu d'une tendance universelle vers ce que l'on a appelé la « démocratisation du luxe? »

Enfin, soucieux de nous attacher à faire triompher le bon sens et la justice contre toute idéologie démagogique, nous nous élevons contre le principe de la classification des hôtels en catégories fiscales différentes. Ce que l'on appelle communément l'hôtellerie de luxe n'est, en définitive, que la plus aléatoire des entreprises. Son régime d'exploitation, extrêmement sensible aux fluctuations économiques, ne lui permet d'obtenir qu'un rendement moyen infime, bien moindre, en tout cas, que celui de la petite et moyenne hôtellerie dont les recettes sont plus régulières. Nous justifierons par la suite ce point de vue qui peut sembler paradoxal à tous ceux qui ne connaissent pas suffisamment notre industrie.

Pour compléter notre pensée, nous ne pouvons mieux faire que de reproduire l'argumentation du Ministre des Finances lui-même, au sujet d'une taxe exceptionnelle, elle aussi, sur les affaires d'exportation et qu'il est intéressant de rapprocher ici (1) :

« L'extension de l'impôt sur le chiffre d'affaires aux opérations d'exportation avait paru pouvoir être envisagée en raison de la prime indirecte, dont bénéficiaient nos marchandises pour la conquête des débouchés extérieurs,

(1) Loi du 13 juillet 1925, art. 84, sur la suppression de la surtaxe d'exportation. Décret du 3 janvier 1927 (*J. O.* du 5 janvier), suspendant l'application de la taxe à l'égard des affaires portant sur les marchandises exportées.

« du fait de la depreciation continue du franc. L'heureux
« redressement de notre devise a supprimé pour les indus-
« tries françaises d'exportation ces avantages artificiels.
« Dès lors, si l'on considère que le commerce internatio-
« nal est l'objet d'une concurrence particulièrement âpre,
« on peut craindre que le maintien de la taxe à l'exporta-
« tion place les industries intéressées dans une situation
« d'infériorité. Or, le maintien d'un large courant d'exporta-
« tion est pour le pays la condition même de son redres-
« sement financier, en même temps qu'un élément essen-
« tiel de son équilibre économique.

« Dans ces conditions, il me paraît expédient de suspen-
« dre l'application de la dite taxe ».

Quelle confirmation décisive pour notre thèse !

Ainsi, les finances, l'économie du pays ont besoin d'une exportation active, ainsi, les industries qui s'y livrent doivent être, en quelque sorte, privilégiées (dispensées de la taxe sur le chiffre d'affaires). Mais le tourisme n'est-il pas, pour reprendre une expression communément admise, une industrie génératrice « d'exportation à l'intérieur » ? Bien mieux, dans ce cas, le pays n'a même pas à se préoccuper de s'ouvrir des marchés à l'extérieur, il lui suffit d'attirer l'acheteur sur place, en l'espèce le voyageur, et à l'encourager à dépenser le plus possible. Voilà de l'exportation toute trouvée et l'hôtellerie joue un rôle primordial dans le mécanisme. Pourquoi, au lieu de surimposer cette industrie, ne serait-elle pas encouragée, favorisée ?

Nous laisserons de côté l'exposé des impôts et taxes que supportent les hôteliers, comme tous les autres commerçants français (1), et nous nous attacherons seulement à faire un rapide exposé sur l'historique et l'assiette de la taxe sur le chiffre d'affaires, à laquelle l'hôtellerie paie un tribut spécial.

On sait que la taxe sur le chiffre d'affaires tire son origine de la taxe sur les paiements institués en pleine période de déséquilibre budgétaire par la loi du 31 décembre 1917.

(1) Ce sont : taxes sur les chevaux et voitures, taxes sur les automobiles, impôts sur les billards, sur les distributeurs automatiques, sur les cartes à jouer, les licences pour la vente des boissons alcoolisées, la taxe d'apprentissage, la patente, l'impôt sur les bénéfices commerciaux, la contribution mobilière, les taxes sur les enseignes lumineuses, les balcons et autres taxes municipales, la taxe de séjour (à Paris, la taxe municipale sur les meublés).

Cette loi institutait, en fait, deux taxes destinées à se compléter : d'une part, une taxe générale sur tous les paiements ; d'autre part, une taxe somptuaire qui frappait les objets considérés comme étant de luxe et compris dans un tableau arrêté par une loi, après avis de commissions départementales. La taxe sur les paiements a été remplacée par la taxe sur le chiffre d'affaires, mais la taxe de luxe subsiste encore aujourd'hui dans son principe, après avoir été accommodé au régime de la nouvelle taxe sur le chiffre d'affaires (1). La loi de 1917 avait posé le principe que toutes les dépenses faites dans des établissements destinés à une clientèle « riche » étaient considérés comme étant somptuaires et assujetties, par conséquent, à la taxe de luxe qui se substituait à la taxe ordinaire sur les dépenses effectuées dans les établissements destinés à une clientèle ordinaire. Ainsi, dès 1917, le législateur discrimine entre les établissements dits de luxe (hôtels, restaurants, pâtisseries, etc...) et les établissements ordinaires pour les soumettre à un impôt de taux différent.

La discrimination que l'on s'est efforcé de faire à cette époque et sur laquelle la loi postérieure du 25 juin 1920 n'est pas revenue, devait soulever, on le conçoit, de nombreuses objections d'ordre théorique et des difficultés d'application pratique.

Objections d'ordre théorique : ce sont toutes celles qui font le procès de l'impôt somptuaire s'appliquant à l'hôtellerie, industrie nécessaire, indispensable à la vie économique du pays :

Paralysation du mouvement touristique ;

Prime à la diminution du confort et de l'art à l'hôtel ;

Déviations vers d'autres pays du mouvement touristique étranger.

Difficultés pratiques : sur quelles bases asseoir la différenciation entre les établissements de luxe ? Sur les signes extérieurs ? Sur les prix pratiqués ?

Tous les établissements reconnus de luxe paieront-ils le même taux ou bien créerait-on des catégories parmi eux ?

Quels organismes seraient-ils appelés à classer les établissements ? Quelle serait la composition de ces organismes ?

(1) La taxe sur le chiffre d'affaires, par ALLIX et LECERCLÉ, p. 15 et suiv.

Quelle voie de recours contre les décisions serait ouverte aux contribuables s'estimant lésés ?

On voit que le système introduit dans notre législation fiscale par la loi de 1917 risquait de créer de nombreuses injustices d'application. La seule excuse que l'on pouvait admettre, à la rigueur à cette époque, était la nécessité de trouver de l'argent coûte que coûte, par un moyen non susceptible de troubler les masses qu'il fallait ménager. Mais on ne peut concevoir qu'à l'heure actuelle de pareils errements soient tolérés plus longtemps.

Tout a été dit sur l'application de la loi du 25 juin 1920. Les critiques nombreuses qui ont été faites dans les milieux corporatifs (1), les protestations portées à la Tribune parlementaire n'ont pas empêché cette grande iniquité économique et fiscale de survivre à l'heure actuelle. Trois catégories distinctes d'établissements continuent à exister, qui payaient depuis le 1^{er} avril 1926 (2) l'impôt sur le chiffre d'affaires sur les taux respectifs de 2—4 et 13 %. Le lecteur se reportera aux traités spéciaux sur le fonctionnement et l'assiette de la taxe concernant l'hôtellerie (3). On nous permettra seulement de dire que, faux dans son essence, ce régime ne peut, malgré certains correctifs apportés, que consacrer une injustice intolérable (4).

On ne doit pas oublier aussi que l'hôtelier paye déjà la taxe somptuaire lors des achats du matériel qui est indispensable. Ces achats ne sont pas, en effet, considérés comme fait en vue de la revente et l'hôtelier est assimilé au particulier. Comme si l'hôtelier qui installe une salle de bains avec des appareils de première qualité, par exemple, n'avait pas pour objet de vendre cette chose par petites fractions, puisqu'elle se détériore et disparaît à l'usage ?

L'ensemble des charges nées d'une fiscalité exceptionnelle est, insupportable. Dès qu'un établissement s'efforce

(1) Lire surtout le rapport de M. BARRIER, Président de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie, « Bulletin du Syndicat des Grands Hôtels », février 1922.

(2) Loi du 4 avril 1926.

(3) *La taxe sur le chiffre d'affaire*, par ALLIX et LECLERCQ, p. 161 et suiv. *Guide juridique de l'Hôtelier*, par LACAN, p. 596 et suiv.

(4) Le fonctionnement des Commissions de classement dans lesquelles entraient des concurrents hôteliers et des fonctionnaires désireux d'exploiter les différences d'interprétation est, on ne peut plus, critiquable.

d'améliorer son outillage pour le mettre à hauteur des exigences modernes, il est appelé à passer dans une des catégories répréhensibles, dites de luxe ou de demi-luxe. Mais un observateur scrupuleux sera-t-il jamais en mesure de délimiter à quel point commence le luxe et n'est-ce pas surtout une appréciation personnelle dépendant d'habitudes propres ? D'ailleurs, s'il suffisait de se référer aux moyennes des prix pratiqués dans les hôtels de même classe (1), ne risque-t-on pas de se tromper, surtout si l'on sait combien peu comparables sont les tarifs des hôtels, d'une année, d'un mois à l'autre, puisqu'ils sont forcément soumis à la loi de l'offre et de la demande ?

Ainsi, de quelque manière qu'on l'envisage, une fiscalité spéciale à l'égard de l'hôtellerie ne peut reposer que sur l'arbitraire et ne se justifie d'aucune façon.

Nous nous proposons de donner un exemple concret d'application de la fiscalité dans une entreprise hôtelière de luxe,(?) dont nous avons reproduit précédemment le bilan et le compte d'exploitation annuel. Ne pouvant surcharger ce travail, nous ne donnerons que de courtes explications sur l'assiette des divers impôts que cet hôtel, du type normal des petites maisons de la 1^{re} catégorie, doit supporter. Le lecteur se reportera, pour plus amples informations, aux nombreux traités qui ont pour but d'éclairer le contribuable sur ses obligations fiscales de l'heure présente (2).

(1) Tel est le critérium principal — mais non le seul — sur lequel s'appuient les Commissions de classement.

(2) *Traité de sciences des finances et de législation financière*, par E. ALLIX (Roussseau et Cie). *Précis de droit fiscal*, par C. ROSIER (Flammarion), etc., etc...

Hôtel X, à Paris (1^{re} catégorie)

Impôts et taxes afférents à l'exercice 1929

1° *Patente*

Calcul du principal fictif :

Droit fixe. Tableau A, troisième classe pour Paris	140 »
Droit proportionnel : vingtième de la valeur locative des locaux destinés à l'usage commun des voyageurs, soit sur 22.500..	1125 »
Droit proportionnel : quarantième de la valeur locative des locaux destinés à l'usage particulier des voyageurs, soit sur 127.500	3187 50

Total des anciens droits 4452 50

Centimes additionnels relatifs à la patente, en 1929, à Paris: 7,716 511.

Montant de la patente 1929 :

$$4.452\ 50 \times 7,716\ 511 = 34357\ 76$$

Taxes accessoires de la patente

a) Contribution pour frais de bourse et de Chambre de Commerce (anciens droits multipliés par les centimes additionnels,
 $4.452\ 50 \times 0,198320555 = 883\ 02$

b) Taxe sur la valeur locative des locaux professionnel (valeur locative $\times 3\ \%$)
 $150.000 \times 3\ \% = 4500\ \text{»}$

Total de la patente et taxes accessoires..... 39.740 78

2° *Contributions foncières*

Base de l'impôt: revenu net des propriétés bâties ou non bâties (d'après le cadastre), calculé forfaitairement à raison de 3/4 de la valeur locative pour les bâtiments et 4/5 de la valeur locative pour les terrains.

Revenu net :

$$\frac{150.000 \times 3}{4} = 112.500$$

Contribution foncière: (1)

Revenu net multiplié par les centimes additionnels:

$$112.500 \times 0,305476045 = 34.366.05$$

Taxe de balayage:

4,23 par mètre superficiel, pour 150 mètres... 634.50

Taxe d'écoulement à l'égoût:

Revenu net: 112.500 à 4 %..... 450

Taxe foncière:

Revenu net: 112.500 à 2,50 %..... 2.812.50

Taxe d'enlèvement ordures ménagères:

Revenu net: 112.500 à 4,75 %..... 5.343.75

Taxe sur la valeur en capital:

Valeur en capital: 1.200.000 à 0,20 %..... 2.400

Taxe sur les biens de main morte:

Tarif complexe 3.519,92

Total de l'impôt foncier..... 49.526,72

3° Taxe municipale sur les meublés

Le texte de la loi du 15 janvier 1926 qui l'institue, est resté énigmatique (2).

Qu'est-ce que « la valeur locative des locaux, déterminée par leur prix habituel de location ramené à l'année »? Après de nombreux pourparlers, beaucoup de pertes de temps, de nombreuses erreurs, l'administration a admis le système que nous appliquons ci-après :

Valeur fictive de location des chambres de l'hôtel le 7 janvier 1929: 8.750 francs, soit par chambre:

$$\frac{8.750}{70} = 125 \text{ francs,}$$

ce qui le classe en 4° catégorie, taxée à 4 %

Valeur fictive de location des chambres de l'hôtel pour 215 jours: 1.881.250 francs (3) à 4 % = 75.250 francs.

(1) Le mode de calcul a été modifié en 1930.

(2) J. O., 16 janvier 1926.

(3) Les recettes de location de cet hôtel ont été loin d'atteindre ce chiffre. Il est parvenu à obtenir une diminution pour l'impôt réclamé à ce titre en 1930. N'empêche que, par suite d'une assiette défectueuse de cette taxe, il a été l'objet d'une lourde erreur fiscale pour les années qui précèdent.

4° *Taxe sur le chiffre d'affaires*

La loi du 3 août 1926 a fixé comme suit, les taux de la taxe sur le chiffre d'affaires applicable aux hôtels, restaurants (1) :

Etablissements non classés	2 %
— de 2 ^e catégorie	4 %
— de 1 ^{re} —	13 %

Chiffre d'affaires (logement et nourriture)

2.071.000 à 13 % 269.230

Chiffre d'affaires accessoire :

a) Récupération de taxes, 160.000 à 13 %.... 20.800

b) Divers (publicité, matériel brisé, etc...)

93.000 à 2 % 1.860

Total de la taxe 291.890

5° *Taxe d'apprentissage*

Instituée par la loi du 13 juillet 1925, calculée sur le total des salaires.

Salaires payés: 150.000, avantages en nature: 185.000;
total: 335.000 francs à 0,20 % frs. 670 »

6° *Licence*

Pour pouvoir se livrer à la vente des vins et alcools, on acquitte un droit indépendant de la patente (2).

Pour Paris, ce droit est de 255 francs par semestre, soit pour l'année frs. 510 »

7° *Surtaxe sur le chiffre d'affaires*

Etablie sur le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises ayant pour objet principal la vente en détail de denrées ou de marchandises, lorsque ce chiffre d'affaires dépasse 1 million de francs (art. 14, loi du 31 juillet 1917). L'administration applique ce texte aux hôtels dont les recettes annuelles dépassent 1 million, mais seulement si le chiffre de la restauration dépasse le chiffre d'affaires de location.

(1) Ramenés à 2, 3 et 6 % par la loi du 31. III 1930 art. 50

(2) Très intéressant est le régime des licences et, en général, peu connu. Nous regrettons de ne pouvoir, faute de place, nous étendre sur ce sujet.

Taxes diverses: (1)

Taxe sur les balcons	environ 200 »
Taxe sur enseignes lumineuses	environ 250 »
Taxe sur les chevaux et voi- tures	Pour mémoire, l'hôtel en question n'étant pas passi- ble de ces taxes
Taxe sur les automobiles	d°
Impôt sur les billards	d°
Impôt sur les distributeurs au- tomatiques	
Taxes sur les bals, thés dan- sants	Payé par les hôtels ayant orchestre
Droits des pauvres	(matinées et soirées artis- tiques (3)).
Droits d'auteurs	
Taxe sur l'emploi des mu- tilés (2)	

8° *Impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (4)*

Calculé sur le taux de 15 % du bénéfice d'exploitation, soit dans notre exemple 15 % de 334.750 = 50.212 fr. 50.

Si nous récapitulons, voici quel est le montant des impositions supportées par l'hôtel X... pour l'exercice 1929 (sans qu'il soit d'ailleurs tenu compte de l'impôt sur les dividendes

(1) La loi du 4 avril 1926, portant création de nouvelles ressources fiscales, avait établi une taxe spéciale, à la charge du « consommateur » sur les notes de restaurant. Cette taxe a été, heureusement supprimée en 1930.

Au cours de la séance de la Chambre des Députés, du 25 février 1926, il avait été voté un texte spécial qui avait pour but de rendre les hôteliers responsables des impôts directs de leurs clients. Ce projet absurde n'a pas abouti.

(2) Appliquée lorsque l'hôtel n'emploie pas des mutilés dans la proportion de 10 % du chiffre de son personnel ou ne se conforme pas aux multiples formalités de la loi.

(3) Par une interprétation fautive des textes (décret 9, XII, 1809, lois du 25-6-1920, art. 92, du 31-7-1920, art. 39) l'Administration le perçoit dans les hôtels et restaurants ayant un orchestre pendant les repas.

(4) Dans les Sociétés possédant un portefeuille de valeurs mobilières, l'Administration n'accorde que de très faibles exonérations pour « conservation du revenu ». Or, l'administration d'un hôtel qui gère son portefeuille, supporte de lourds frais généraux, les plus lourds qu'il soit donné à une industrie de supporter.

et sur les titres mobiliers, dans le cas où l'exploitation serait assurée par une société) (1).

1° Patente et taxes accessoires	39.740,78
2° Contribution foncière, impôts et taxes assimilés	50.526,72
3° Taxe municipale sur les locaux meublés ..	75.250
4° Taxe sur le chiffre d'affaires	291.890
5° Taxe d'apprentissage	670
6° Licence	510
7° Taxes diverses	450
8° Impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux	49.212,50
	508.250,00

Soit 22,3 % du chiffre d'affaires (2,277.000 frs), et 31 % du total des frais généraux (1.638.250 frs).

Dans le rapport annuel du Conseil d'Administration d'une de nos importantes sociétés hôtelières, nous relevons la statistique suivante qui montre quelle a été la progression du poste « impositions diverses » depuis 1913-1914.

Impôt sur le chiffre d'affaire	Ex.1913-1914	Ex.1926-1927	Ex.1928-1929
..... néant	3.227.069	3.256.293	
Timbre et enregistrement	67.307	1.806.639	1.738.828
Contributions diverses	141.843	2.156.164	2.561.357
Totaux	209.150	7.189.872	7.556.478

Ainsi, l'augmentation du fardeau fiscal s'élève en 1928-1929 à 3.600 pour cent par rapport à 1913-1914! La même Société fait ressortir dans son rapport de l'exercice 1929-1930 que la somme des contributions versées à la charge de l'exercice s'élève encore à 28 fois celle qu'avait supporté l'exercice 1914.

Une autre société anonyme d'exploitation hôtelière mentionne ce qui suit dans son rapport:

(1) Taxe sur le revenu des valeurs mobilières. Assise sur les dividendes mis en paiement et supportée par les associés non gérants des S.A.R.L., les associés commanditaires des Sociétés en commandite, les actionnaires des Sociétés anonymes. Le taux de cette taxe était de 18 % (ramené à 16 %, loi 28.4.1930). Les actionnaires des Sociétés anonymes supportent encore le droit de transmission et le droit de timbre que nous n'étudierons pas.

« Nous devons vous signaler que les lois de fiscalité ont encore pesé d'une manière particulièrement lourde sur notre exploitation. Nous avons payé au cours de cet exercice le chiffre formidable de 3.575.234 francs à titre d'impôts, impôts qui prennent les qualificatifs les plus divers; ce qui a pour conséquence de faire peser sur les épaules des industriels une charge financière, non seulement écrasante, mais encore riche de complications et de difficultés de tous ordres. »

« Les dégrèvements, bien que ne s'appliquant pas à l'exercice qui nous intéresse sont loin de nous donner satisfaction. »

« L'industrie hôtelière continue à être traitée en paria. Elle continue à être grevée de taxes spéciales. »

Ajoutons que le montant des impôts payés par cette société en 1929, en année de pleine prospérité, dépasse très sensiblement le montant des sommes qu'elle a pu distribuer à ses actionnaires. L'Etat est donc, de beaucoup, l'actionnaire le plus favorisé.

Enfin, si nous nous reportons aux comptes d'exploitation des deux hôtels que nous avons reproduits, nous pouvons établir le tableau suivant :

	Hôtel 2 ^e catégorie	
	Hôtel de luxe	demî-luxe
Pourcentage du montant des « impôts et taxes » par rapport au chiffre d'affaires total	22,3 %	12,7 %
Pourcentage du montant des « impôts et taxes » par rapport à l'ensemble des frais généraux ..	31 %	19,3 %

Pour donner à ces chiffres leur signification, rappelons que dans le total des impôts ainsi comparé n'est pas comprise la « taxe sur le revenu des valeurs mobilières » (1).

(1) M. F. GABLER a présenté à une réunion en 1931 de l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, une étude sur *La situation de l'industrie hôtelière allemande*.

Il ressort de ce travail que les charges fiscales pesant sur les hôtels allemands se montent, en moyenne, à 15 % du chiffre d'affaires (Voir *France-Hôtelière* du 31 janvier 1931). Nous ne croyons pas que l'hôtellerie française soit moins lourdement chargée, bien au contraire.

PROBLEME DES AMORTISSEMENTS

La question des amortissements doit être traitée dans ce travail, car elle revêt, une importance particulière dans l'hôtellerie.

L'amortissement, d'une façon générale, est l'affectation d'un gain à la réparation exacte ou forfaitaire d'une perte consommée. Sont donc exclues, par cette définition, toutes rétentions de bénéfices bruts destinées à la réparation des pertes non réalisées, fussent-elles certaines et même prochaines. (L'affectation d'un gain à ces réparations s'appelle alors une provision).

On sait, d'autre part, que dans une entreprise, on appelle actif *indéfectible* toutes les valeurs non périssables en elles-mêmes. Elle ne feront jamais défaut, et le jour de la liquidation finale, le prix en pourra être récupéré et affecté au remboursement du pasif. Lorsqu'une entreprise se compose de biens de ce genre, le gage des tiers et du capital est assuré par le principal. L'actif, dans ce cas, est un « actif *indéfectible* ».

D'autres fois, l'actif d'une entreprise se compose de valeurs de nature différente. C'est le cas de la plupart des concessions sur le domaine public. A l'expiration du terme de la concession, l'actif représente par la société concessionnaire ne représentera plus aucune valeur. C'est aussi le cas où l'actif consiste en de simples droits à des exploitations temporaires reposant sur un monopole ou l'exploitation d'un brevet. Il se peut encore qu'une entreprise possède sur les biens composant la substance de son actif un droit de propriété indéfini, plein et entier, et que la durée d'utilisation de son actif soit cependant limitée en raison du caractère périssable des biens eux-mêmes, tel par exemple un outillage industriel, consommable par l'usage en une période de temps donnée et qu'il faudra totalement remplacer. (Exemple : un gisement minier qui doit nécessairement s'épuiser).

Il existe aussi des valeurs d'actif qui ne sont pas des biens, mais simplement des *frais exposés* pour acquérir certains avantages de productivité. Ce sont : les frais d'aménagement, d'installation, les acquisitions, pas de porte, etc..., surpayées dans un but de rendement optimum. Ces frais sont bien des valeurs, mais seulement pour l'exploitation elle-même; elles cesseront de valoir quelque chose le jour où l'exploitation arrivera à son terme.

Dans toutes ces entreprises, dont l'actif est appelé à disparaître assez promptement, on dit que c'est un « actif défectible ».

Or, toute la politique financière d'une exploitation est subordonnée à ces considérations concernant leur actif. Les entreprises, dont les biens peuvent être réalisés en liquidation finale, n'ont à se préoccuper que de maintenir leur actif au niveau du passif, par quelques amortissements convenables. Elles ont même, toutes choses égales d'ailleurs, la possibilité de se contenter de moindres bénéfices. Toute autre est la situation d'une exploitation dont l'actif est défectible. Etant destiné à périr, il ne peut gager le passif. Il faudra prélever sur les produits, non pas des amortissements de simple dépérissement, mais l'amortissement intégral de l'actif même, en raison de son caractère temporaire.

L'entreprise devra pousser l'amortissement jusqu'à la reconstitution du capital, c'est-à-dire que les bénéfices seront d'abord affectés à reconstituer la valeur totale de son actif, s'il est composé, en tout ou en grande partie de valeurs caduques. Elle ne peut se contenter d'une productivité quelconque : le minimum de sa puissance productive brute doit être très élevée (1).

Nous prétendons que la majeure partie de l'actif des entreprises hôtelières est défectible, proprement périssable et ce caractère est trop souvent méconnu. Nous nous expliquons : Les exploitations hôtelières ont une durée généralement assez limitée. Tel établissement de premier ordre, construit sur un terrain coûteux, dans un quartier choisi, installé à grands frais pour répondre à des exigences de luxe ou encore établi à proximité d'une station, d'un croisement de route, près d'un site remarquable, voit disparaître rapidement les caractères de commodité, de luxe, ou d'isolement qui faisaient sa fortune. Le cas typique est celui du centre de Paris perdant rapidement l'aspect mondain qui faisait le succès et la richesse des exploitations qui s'y trouvaient. Bientôt il ne sera plus qu'un centre d'affaires, où la clientèle sera moins dépensière. Que deviendront ces exploitations construites et aménagées pour la clientèle brillante qui s'y donnait rendez-vous ?

Auront-elles le moyen de transformer de fond en comble leur disposition, leur aménagement ; encore ceux-ci s'y pré-

1) L. QUESNOT : *Administration financière*, Dunod, 1921, p. 271.

teraient-ils? L'emplacement dans l'hôtellerie est affaire de mode, il est soumis aux effets d'une évolution rapide des mœurs, de la civilisation, des transports. D'autre part, les installations, les aménagements d'un hôtel, sont principalement des « frais exposés »; ils n'ont de valeur qu'à la place même qu'ils occupent, pour l'usage qu'on en fait, pour les services qu'on en attend. Vienne l'exploitation à cesser, les valeurs qu'ils représentent, souvent fort importantes sont réduites à néant, si on doit les déplacer. Ainsi, que valent un ameublement, une literie, une installation sanitaire, téléphonique ou électrique, si spéciales dans les hôtels, que représentent une argenterie chiffrée, la vaisselle, la verrerie, le linge, un outillage culinaire, lorsqu'ils sont vendus après cessation d'affaires? Rien ou presque rien. N'avons-nous pas raison de dire que l'actif d'une entreprise hôtelière est composé de valeurs promptement consommables, proprement *défectibles* et devant, par là-même, être amorties largement? (1).

Nous nous éloignons donc nettement du point de vue du fisc, qui, ainsi que nous le verrons, n'admet que des taux déjà trop réduits pour l'amortissement de l'outillage hôtelier. Cette façon de voir oblige d'ailleurs beaucoup d'hôteliers à établir deux bilans: l'un, le bilan fiscal, qui tient compte des exigences de l'administration; l'autre, le bilan véritable, qui donne la véritable physionomie de l'entreprise, tel que l'hôtelier se doit à lui-même de l'établir, pour ne pas s'illusionner sur la valeur de son affaire.

L'hôtellerie devrait donc pouvoir prétendre à un régime spécial, à un traitement particulièrement favorable, en ce qui concerne les amortissements et à de larges exonérations fiscales.

D'une manière générale, l'estimation d'une perte, que le mécanisme de l'amortissement est destiné à combler dans les écritures, ne pourra être que forfaitaire. Et ce forfait repose sur une notion de durée des valeurs industrielles engagées, puisqu'il s'agit de répartir sur un ou plusieurs exercices la part de dépenses qu'entraîne le remplacement total de ces valeurs consommées à l'usage, ou bien, dans le cas d'une entreprise arrivant au terme de liquidation, d'évaluer la dépréciation subie par les valeurs qu'il va s'agir de réaliser. La politique des amortissements impose

(1) L'amortissement ordinaire ou industriel devrait être doublé d'un amortissement financier (Voir: *La théorie de l'amortissement* dans QUESNOT, ouvrage cité).

une grande vigilance, une attention constante et une révision des bases sur lesquelles elle repose, en considération des circonstances économiques générales et particulières. C'est ainsi qu'au cours de la période de variations considérables dans la valeur des choses que nous venons de traverser, l'hôtelier avait le devoir de baser sa politique des amortissements sur le coût de *remplacement* des valeurs éventuellement périssables qui composent son actif et non pas sur le coût d'achat initial de ces valeurs (1). Tel ameublement acquis en 1918, par exemple, pour un chiffre de 10.000 francs, et qu'en période normale on aurait pu amortir en 10 ans, c'est-à-dire à raison de 1.000 francs par an, anrait, à partir de 1918, dû être raisonnablement amorti à raison de 5.000 francs par an, parce qu'au bout de 10 ans, le même ameublement coûtait non plus 10.000 francs, mais 50.000 francs à remplacer.

On devine la difficulté qu'éprouve un chef d'entreprise lorsqu'il s'agit d'estimer d'une façon sincère, le taux des amortissements qu'il doit appliquer aux postes de son actif.

Aussi, dans certains pays, on s'est efforcé de mettre en commun les renseignements, les idées, les calculs effectués par les dirigeants de chaque industrie.

Nous avons sous les yeux un rapport condensant les résultats d'une étude faite aux Etats-Unis, qui avait pour but d'établir une plus grande équité dans la répartition des impôts et aussi d'éliminer entre le fisc et le contribuable des différents et pertes de temps inévitables. Nous en extrayons l'essentiel (2).

L'auteur examine d'abord les diverses catégories de biens dans lesquelles sont investis les capitaux d'un hôtel.

Ce sont, pour un hôtel de grandeur moyenne:

Terrain, environ	20 %
Construction immobilière	60 %
Ameublement, installation et matériel....	11 %
Divers	9 %

	100 %

(1) L'administration n'a jamais admis cette manière de voir, même en pleine période de crise monétaire.

(2) Brochure éditée par « l'American Association of United States and Canada », rédigée par M. Paul SIMON, de la Maison Horward et Horward, d'après le désir exprimé par le Commissaire « of internal revenue », qui correspond au Directeur des Contributions directes chez nous.

1° *Terrain.* — En général, le terrain n'est pas soumis à dépréciation, sauf le cas où l'emplacement perd de sa valeur au point de vue commercial de l'hôtel. Plus souvent, on peut prévoir une appréciation de la valeur intrinsèque du terrain. Mais ceci peut hâter le terme de la « valeur utile » de l'hôtel, étant donné l'acroissement des taxes foncières qui ne sont pas toujours contrebalancées par une grande force productive de l'exploitation.

2° *La construction immobilière.* — On calcule généralement la dépréciation d'après les taux suivants :

Immeubles incombustibles	de 2 à 2 ½ %
Immeubles semi-incombustibles ..	de 2 à 3 %
Immeubles en bois	de 3 à 4 %

De toute façon, ce qu'il faudrait normalement envisager, c'est l'existence utile, la période pendant laquelle l'immeuble aménagé en vue d'une destination donnée peut rendre les services qu'on en attend (1).

Le taux de dépréciation de valeurs immobilisées dans un hôtel peut s'établir ainsi qu'il suit :

	Prix de revient moyen	Durée en années	Taux	Par rapport au prix de revient
Immeuble proprement dit...	58,46	50	2	1.169
Chaudières	1,3	20	5	065
Machines et générateurs ..	2,5	24	4,17	104
Appareils de ventilation ..	0,71	15	6,67	047
Appareils de refroidissement	0,88	15	6,67	058
Ascenseurs, monte-charge .	3,8	15	6,67	253
Sanitaire et chauffage	16,1	17	5,88	947
Installation électrique	3,8	26	3,85	146
Décoration, etc.....	8,5	50	5	079
Couverture	3,95	50	2	079
	100			3.293

3° *L'ameublement, les installations diverses, le matériel.* — La vétusté joue un rôle important dans la décroissance en valeur de cet actif, et il faut reconnaître que les hôtels de 1^{er} ordre sont tenus, pour se garder à la tête du mou-

(1) Dans ce sens, l'article 166 des « Revenue Acts 1924 et 1926 » donne la possibilité de rechercher les bases d'une majoration raisonnable pour vétusté qu'il y aurait lieu d'ajouter aux dépréciations usuelles pour « vieillissement d'immeuble », en tenant compte de situations exceptionnelles. La moyenne d'existence des hôtels ressort à trente-deux ans aux Etats-Unis.

vement, de remplacer leur ameublement ou matériel avant la mise hors de service réelle. Cependant, d'une manière générale, on peut calculer un taux moyen de dépréciation comme suit : (1)

	Valeur moyenne de chaque catégorie	Taux admis	Taux par rapport à la valeur
Ameublement chambre client	21,55	8,33	1,795
Sommiers, matelas, oreillers	6,95	11,11	0,782
Couvertures	1,85	16,67	0,308
Ameublement de hall, salons	4,10	12,50	0,513
Matériel d'éclairage mobile..	1,75	12,50	0,513
Tapis divers	18,95	16,67	3,159
Rideaux draperies	6,25	20 »	1,250
Ameublement de restaurant.	4,35	8,33	0,362
Appareils et mat. de cuisine	10,75	10 »	1,075
Installation frigorifique ...	6,20	9,09	0,558
Matériel de bureau	1,65	7,14	0,116
— de coiffeur	2,05	16,67	0,342
— de blanchisserie ...	5,95	10 »	0,595
Stores et paravents	1,40	20 »	0,280
Divers	6,25	10 »	0,625
	100 »		11,979

Pour résumer, l'ameublement, l'installation, le matériel d'hôtel, durent approximativement 8 ans $\frac{1}{3}$ et le taux moyen d'amortissement peut être fixé à 12 %, taux qui peut cependant varier de $\frac{1}{5}$ en plus ou en moins, soit entre $9\frac{1}{2}$ % et $14\frac{1}{2}$ %. Ce dernier taux est encore susceptible d'être augmenté, si le contribuable est en mesure de prouver qu'il se trouve dans des conditions particulières.

4° *Vaisselle, verrerie, argenterie, linge.* — La mise hors service de ces objets dépend pratiquement de la fréquence d'usage qui en est faite.

Les taux suivants sont recommandés :

Vaisselle 15 % par an jusqu'à la 5^e année, de sorte qu'au bout de cette période, 75 % ont été amortis;
 Verrerie 100 % d'amortissement;
 Argenterie 10 % par an jusqu'à la 5^e année, soit 50 % au bout de cette période;

(1) L'hôtellerie de première catégorie devrait pouvoir pratiquer des amortissements plus larges que l'hôte lersé de deuxième et troisième catégorie.

Lingerie 16 2/3 % par an jusqu'à 50 % à la fin de la 3^e année;

Mat. de cuisine. 15 % par an jusqu'à la 4^e année.

Tout remplacement rentre dans le cadre des dépenses courantes par un compte de « réserve pour remplacements ». Des inventaires périodiques permettent de déterminer les pertes. Les réparations sont portées au compte d'entretien.

On pourrait faire des réserves sur quelques-uns des taux indiqués. Ainsi, la durée moyenne de 8 années 1/3 dans laquelle elles se résument pour le mobilier et les installations industrielles est un minimum.

En ce qui concerne la porcelaine, l'argenterie et la lingerie, le procédé préconisé revient à supposer qu'en tout état de cause, la valeur de réalisation d'un matériel maintenu en état de service par des remplacements (dont le coût figure aux dépenses annuelles) ne peut descendre au-dessous du quart de la valeur d'achat pour la porcelaine, de la moitié de cette valeur pour l'argenterie et le linge, la limite étant toutefois atteinte plus rapidement pour le linge que pour la vaisselle et l'argenterie. Le fait que la verrerie ne doit pas subir de dépréciation amène à penser que dans l'esprit des auteurs de la règle analysée, l'usure est la seule cause justifiant une dépréciation: nous pensons, de notre côté, qu'il est sage d'estimer que les fluctuations de la mode ou les modifications des habitudes de la clientèle ou même de la fabrication des fournisseurs peuvent obliger, par exemple, à remplacer tout un service et que la revente de l'ancien matériel ne saurait se faire sans un fort déchet par rapport au prix d'achat. Donc, aucun élément ne doit rester sans amortissement.

En Allemagne et en Suisse, voici les taux d'amortissements préconisés: (1)

	Allemagne (d'après Glucksmann) en 0/10 de la valeur d'achat	Administration fiscale du canton de Berne en 0/10 de la valeur comptabilisée	Observations
Immeubles	1 — 2	—	Amortissement
Ameublement ...	5 — 10	10	sur valeurs immo-
Linge	10 — 33 1/3	25	bilières pas admis
Verrerie,			dans le droit fiscal
porcelaine	33 1/3 — 40	25	bernois.
Machines	15 — 20	—	«
Autos, Matériel de			
transport	25	15	«

(1) « Das Hotel Unternehmen », p. 114.

	Allemagne (d'après Glucks- mann) en 0/10 de la valeur d'achat	Administration fiscale du Canton de Berne en 0/10 de la valeur comptabilisée	Observations
Comptoirs, maté- riel de brasserie	7 — 15	—	Un amortisse- ment moyen de
Récipients			12 % est autorisé
de brasserie	33 1/2 — 40	—	dans le Canton de
Tonneaux à bière.	15 — 25	—	Berne sur l'ensem- ble des valeurs
Argenterie, nickel	10 — 20	10	d'actif.
Billard	7 — 15	—	«
Vaisselle			
de cuisine	25 — 33	15	«
Outil. et usten- siles de cuisine	15 — 25	15	«
Ustensiles			
de jardinage	—	15	«

En Pologne, les règlements en vigueur prescrivent un taux moyen annuel de 5 % sur le mobilier, ce qui est nettement insuffisant, car il n'existe pas d'objets entrant dans la composition du mobilier qui puisse être utilisé 20 ans. Nos collègues polonais sont donc entraînés à pratiquer des amortissements insuffisants ou bien à réintégrer dans le bilan fiscal les amortissements qu'ils jugent nécessaires et qui de ce fait, sont soumis à l'impôt. Une discussion est engagée actuellement entre l'organisme syndical polonais (Naczelna Organizacja) et leur administration des finances à ce sujet.

En France, voici quels sont les principes dominants :

Immeubles. L'administration se montre très sévère en ce qui concerne l'amortissement des immeubles, qu'elle admet cependant. Les taux reconnus oscillent autour de 2 %, suivant les régions et les situations. Ce taux est nettement inférieur à l'usure et à la dépréciation des immeubles qui, s'ils sont susceptibles de prendre quelque valeur en vieillissant, leur emplacement pouvant devenir favorable, ont plutôt tendance, comme toutes choses, à perdre de leur valeur vénale. Les taux de 3 à 5 % devraient être très communément admis, surtout si l'on admet que les immeubles à l'usage d'hôtel, sont disposés en vue de leur destination très spéciale. Une exploitation hôtelière arrivée à son terme ne trouve pas facilement à utiliser l'immeuble qu'elle occupait, sinon en consentant des sacrifices importants pour sa transformation.

Droits incorporels du fonds de commerce. — Ici l'administration est formelle. Elle ne reconnaît pas d'amortissement portant sur ces valeurs et c'est une erreur. Ce sont, précisément ce que nous appelons des « frais exposés », qui ne représentent aucune valeur véritable et qui sont soumis à dépréciation rapide. Il est certain qu'une très grande largeur de vues devrait présider au cours de l'examen de cas particuliers qui se révéleraient intéressants et dont une stricte justice devrait tenir compte.

Voici, pour les autres postes, les taux d'amortissement généralement admis chez nous: (1)

Frais de premier établissement (droit de mutation sur l'achat du fonds de commerce, frais de constitution de Société, droit d'enregistrement des baux):	100 %
Verrerie, vaisselle, ustensiles de cuisine.....	50 %
Lingerie	33 %
Matériel roulant (omnibus, autobus, tri-porteurs, bicyclettes, etc...)	25 %
Argenterie	20 %
Agencement et installation (chauffage central, eau courante, cabinets de toilette, salles de bains, tentures)	10 %
Mobilier commercial (meubles de salles à manger, salons, chambres à coucher, comptoirs de dégustation, etc...)	10 %
Literie	10 %
Matériel fixe (ascenseur, frigorifique, etc...)	10 %

De ce court aperçu, il ressort que, dans tous les pays, les hôteliers doivent lutter contre le fisc pour faire admettre des taux d'amortissements raisonnables des valeurs qui composent l'actif des exploitations hôtelières.

Le caractère très précaire des installations échappe généralement à l'attention des pouvoirs publics et ce serait une satisfaction pour nous d'avoir montré tout au long de ce travail que l'hôtellerie n'est pas une industrie privilégiée, à ce point de vue encore, comme on le pense généralement.

(1) Voir à ce sujet *La France Hôtelière* du 29 juin 1929 qui a publié, d'après le « Bulletin Officiel de la Direction Générale des Contributions Directes », les taux d'amortissement susceptibles d'être retenus dans l'industrie hôtelière. Voir aussi *Le Monde Hôtelier* d'avril 1929, dans lequel est commenté le travail de l'expert-comptable, M. QUANTIN, auteur du rapport présenté aux Contributions directes.

En France, le fisc a toujours calculé les amortissements de façon très stricte, c'est-à-dire qu'il n'admet que ceux qui correspondent à une perte effective; il ne reconnaît pas les provisions servant à améliorer un outillage démodé; d'après lui, ce sont des réserves. Or, il impose toutes les réserves, même la réserve légale. Il est clair qu'aux yeux du fisc, le bénéfice n'est jamais assez élevé, alors qu'il l'est toujours trop aux yeux d'un administrateur prudent.

Nous concluons donc qu'il apparaît nécessaire que la question des amortissements fasse à nouveau l'objet d'une discussion loyale entre nos organismes syndicaux et l'administration. En attendant, souhaitons que les contrôleurs examinent avec bienveillance les situations particulières de certains contribuables hôteliers.

Enfin, souvenons-nous qu'un chef d'entreprise ne doit jamais régler sa politique d'amortissements d'après les définitions du fisc; il doit, sagement et largement amortir et même faire des provisions: le supplément d'impôt qu'il paiera ne sera, en définitive, pas aussi ruineux pour lui, qu'une fausse interprétation de sa véritable situation active.

CHAPITRE III

PRIX DE REVIENT¹

DIFFICULTÉS D'ETABLISSEMENT

Le prix de revient (que les anciens économistes appelaient le coût de production), est « le chiffre comptable représentant tout ce qu'à coûté un objet, un travail, un service rendu, une fourniture déterminée au moment et dans l'état correspondant à la consommation par le client » (1). Il est donc le résultat d'une addition de frais de toutes natures qui, dans le cycle de l'entreprise, se rattachent, directement ou indirectement, à la production ou à la prestation du service rendu, jusqu'au moment où l'acheteur en effectue le paiement. Ces frais sont d'une façon générale :

L'intérêt du capital engagé dans l'entreprise.

L'amortissement du capital fixe.

Le prix des matières premières et auxiliaires.

Les frais généraux et spéciaux divers, parmi lesquels le salaire des travailleurs et la rémunération de l'activité professionnelle de l'entrepreneur.

Suivant le type, le genre, le mode d'exploitation de l'entreprise, les diverses sortes de dépenses qui concourent à

(1) *Le prix de revient dans l'hôtellerie*, par J. GUILLAUME. Publication de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française.

la formation du prix de revient varient sensiblement en quantité et en qualité (1).

Dans l'industrie hôtelière, les études qui ont été faites sur le prix de revient sont d'origine récente. Sans doute, de tout temps, l'hôtelier s'est efforcé de ne pas vendre ses services à des prix qui ne lui permettaient pas de couvrir son prix de revient, mais bien souvent son appréciation était toute empirique et risquait d'omettre certains éléments d'importance. Le docteur Münch nous cite l'exemple de l'hôtelier de campagne qui ne fait pas entrer en ligne de compte le coût du laitage de son étable, des légumes de son jardin ou encore de la main d'œuvre de ses enfants concourant à l'exploitation. Ajoutons que, dans presque toutes les affaires industrielles et commerciales, n'est pas évalué le risque d'exploitation qu'elles courent par suite de la fermeture inopinée d'un marché, d'un débouché ou encore en prévision d'une concurrence sensible. Et ce risque, dans l'hôtellerie est réel, si l'on considère la précarité de la vie des hôtels. (2).

Depuis quelques années on s'est ingénié à établir un calcul des prix de revient dans l'hôtellerie d'une façon plus approfondie, une erreur de jugement risquant, par suite de l'importance des capitaux engagés, d'aboutir à des résultats désastreux. Mais on s'est surtout préoccupé de rechercher le « coût de production » dans un but de contrôle, plutôt que de prévision dans son estimation, alors que d'autres industries sont arrivées à des résultats plus précis(3). Ce retard provient de plusieurs causes que nous allons rechercher.

La principale réside dans la difficulté réelle de pouvoir estimer la valeur des facteurs divers qui doivent s'intégrer dans le prix de revient des multiples services rendus. La nature de l'industrie hôtelière s'oppose à la standardisation, qui est la condition même d'un calcul exact du coût

(1) Voir : *Les finances de l'entreprise*, par JEANCARD, WILBOIS et CRESPIN. Félix Alcan, p. 41 et suiv.

(2) La durée moyenne de la vie des entreprises hôtelières aux Etats-Unis et au Canada ne dépasse pas 32,1 années. Tiré de *Depreciation and obsolescence in hotels*, par E. C. EPPLEY. En France, la durée moyenne est sans doute plus étendue, peut-être pas de beaucoup.

(3) Etablissement du prix de revient. Rapport du Lieut.-Col. RIMAILHO, publié par la Confédération Générale de la Production Française.

de production ramené à l'unité de produits (1). Les services que rend l'hôtelier sont très divers, et cependant, la mauvaise exécution de l'un d'eux nuit gravement au bon renom de toute l'entreprise. Ainsi, on peut dire que l'autonomie des différentes divisions administratives (départements), que l'hôtelier est appelé à organiser par suite de la spécialisation de la main d'œuvre, est toute relative. Leur ensemble forme un tout homogène qui s'exprime par l'enseigne commerciale, à laquelle s'attache un renom, qu'elles concourent toutes à maintenir.

Une autre difficulté provient de l'importance des frais généraux, que la meilleure bonne volonté ne peut affecter, d'une façon non arbitraire, à l'un des cycles de l'entreprise. Ces frais généraux affectent d'autant moins le prix de revient de la « nuit-client », unité vers laquelle doit tendre la recherche du chiffre comptable, que le nombre de ces nuits-clients sera plus élevé. Or, l'industrie hôtelière est, par essence même, de caractère saisonnier, plus ou moins accusé, il est vrai. Dans ces conditions, l'étude du prix de revient en tant que prévision, repose sur des bases arbitraires, en partie, et trop mouvantes pour le reste, pour avoir une rigueur qui rémunère les soins qu'elle nécessite. Cependant, une méthode a été récemment proposée aux hôteliers (2) qui n'est pas, à notre avis, satisfaisante.

Le rédacteur de l'étude a divisé les affaires de l'hôtelier en sections distinctes qu'il classe en deux grands groupes :

1. Sections productives (devant travailler avec bénéfice)

Appartement (location) — Restaurant — Cafétérie — Cave — Bar — Garage — Recettes diverses.

II. Sections complémentaires (ne faisant pas de bénéfice, mais constituant des charges).

Administration et direction — Loyer et intérêts d'argent — Amortissements — Services généraux (vestiaires, lavabos, téléphone, etc.) — Economat — Lingerie — Entretien —

(1) Nous ne voulons pas dire que la standardisation ne doit être recherchée dans la production des services hôteliers. Nous exprimons l'idée que le problème du bien-être du client auquel tend à aboutir l'exploitation d'un hôtel ne se synthétise pas ; par conséquent, qu'aucun symbole comptable ne peut l'exprimer.

(2) Etude de M. J. GUILLAUME, déjà citée, basée sur le rapport de M. Alfred BRENNER, au Congrès de la Reichsverband des Hôteliers Allemands, Baden-Baden 1928, qui a été traduit dans la *France-Hôtelière*, 17 et 24 novembre 1928.

Eclairage — Force motrice — Chauffage — Appareils de levage — Taxes et impôts — Publicité.

Les dépenses entrant dans quelle que section que ce soit, peuvent se ranger elles-mêmes dans les trois catégories suivantes :

a) Denrées ou marchandises employées.

b) Main d'œuvre travaillante, utilisée directement ou indirectement.

c) Quote part des dépenses faites par les sections complémentaires (c'est-à-dire quote part des frais généraux, qui deviennent des frais spéciaux).

Il s'agit de déterminer, pour un service rendu donné, la part aussi exacte que possible de ces trois catégories qui rentrera dans le coût de production du service en question.

A notre avis, cette recherche est très délicate et nous ne sommes pas du tout persuadé qu'un résultat satisfaisant vienne couronner les efforts. Nous avons, personnellement, assisté aux Etats-Unis où l'on rencontre de très grosses entreprises hôtelières, se prêtant par conséquent bien à une division assez stricte des sections productives, à de sérieux essais sur l'établissement des prix de revient. Un nombre important d'employés était chargé du récolement, du contrôle et de la répartition des facteurs entrant dans le coût de production de chacun des services. L'expérience paraît être abandonnée par suite de la complexité et du coût de ce travail (1), tout au moins en ce qui concerne certains services extrêmement complexes, dans lesquels entrent, pour une part difficilement déterminable, l'un des trois facteurs, ou les trois à la fois, dont nous parlions plus haut : denrées, main d'œuvre et dépenses des sections complémentaires. Il n'est matériellement possible d'obtenir un prix de revient exact, que dans les industries fabriquant des unités de marchandises ou d'objets dans lesquels la part composante de chaque frais peut être déterminée facilement.

Proposons-nous, par exemple, de trouver le prix de revient d'un plat de cuisine un peu compliqué, dans lequel entrent des denrées de toutes sortes en quantités minimes,

(1) Voir : *Hotel Management*, par Lucius BOOMER, HARPER et BROS., 1925, p. 102 et suiv.

mais parfois individuellement coûteuses. Sans doute, le professionnel arrivera très bien à établir le coût brut des denrées utilisées, mais quelle part devra-t-il lui appliquer des frais généraux : loyer, éclairage, chauffage, assurances, salaires ?

Si, maintenant, renonçant à une discrimination détaillée, nous essayons d'affecter à une de nos sections une part du loyer général de la maison, du capital investi, des multiples frais complémentaires, ne risquons-nous pas de retomber dans l'arbitraire ?

Serons-nous parfaitement satisfait en répartissant, par exemple, le loyer de l'hôtel au prorata de la superficie couverte par chacun des services ? Nous ne le croyons pas ; il est aisé de comprendre que la valeur de l'étalon de surface est bien plus grande, pris dans une des meilleures chambres, que dans la cave ou dans les offices. Pourrions nous évaluer la valeur réelle du mètre carré dans les endroits divers de l'hôtel ? Cela est impossible. Enfin, le même problème se pose à propos de tous les frais généraux, la lumière, l'eau, le gaz, l'entretien, qu'il serait, en toute logique, impossible ou très difficile de répartir exactement entre les différents services, même avec l'aide de multiples compteurs divisionnaires et d'un travail de contrôle et d'ajustement onéreux. Si, cependant, il était possible d'arriver à un résultat satisfaisant, pense-t-on qu'il serait convenable, par exemple, de mettre au compte du restaurant le coût de la lumière dépensée pour éclairer les salles de repas, alors que même si aucun client n'y consommait, il faudrait bien les laisser allumées pour soutenir le renom de l'hôtel ?

Nous exprimons l'avis que, du moment où il faut, pour de pareils calculs, rencontrer tant de difficultés pratiques et encore aboutir à des résultats qui seront, quand même, décevants, le système doit être abandonné, tout au moins dans les affaires ne dépassant pas l'importance moyenne.

Les calculs que nous avons indiqués peuvent être faits en ce qui concerne certains services délicats, à titre de contrôle, de renseignement. C'est ainsi qu'on comparera, à périodes fixes, les plus rapprochées possible les unes des autres, les dépenses de cuisine ou de cave, des réceptions, auxquelles on affectera une charge de frais généraux évaluée arbitrairement, aux recettes de ces services. De cette façon, l'hôtelier verra si le rendement net qu'il en attend est suffi-

sant ou non. Nous estimons, à cette occasion, que le produit net escompté de certains services peut être insignifiant ou nul. Il peut entrer dans les vues d'un entrepreneur, par exemple, d'attirer et de retenir la clientèle de l'hôtel par l'excellence et le bon marché de son restaurant. Certaines publicités sont plus coûteuses encore et moins sûres ! Sur ce point, nous nous éloignons du point de vue de la plupart des auteurs (1).

A notre avis, l'établissement de moyennes suffit parfaitement à renseigner l'hôtelier sur ses prix de revient, à l'éclairer sur la marche de son affaire. Basée sur des données indiscutables, écartant toute affectation arbitraire des frais généraux, la méthode est, pour nous, la seule qui, pratiquement, puisse être suivie avec constance. Elle n'empêchera pas, comme nous le disions, d'effectuer des sondages plus approfondis pour contrôler et tenir en haleine certains chefs de service. Les comptabilités d'hôtels bien tenues permettront de dégager les renseignements nécessaires à l'établissement de moyennes. Dans ce but les comptes d'exploitation, mensuels, hebdomadaires ou même journaliers, sous la forme habituelle que nous connaissons, mais dont les modèles diffèrent suivant le genre de l'hôtel, doivent être complétés par une série de relevés et de calculs statistiques.

La moyenne (arithmétique) est le quotient obtenu en divisant les divers résultats du compte d'exploitation par le nombre d'unités qui les ont produits. C'est ainsi qu'on obtient la moyenne des dépenses en comparant l'ensemble des frais d'un hôtel au nombre des clients qui y ont séjournés :

$$\text{Dép. totale moyenne par client} = \frac{\text{Dépenses totales}}{\text{Nombre de nuits clients (2)}}$$

Cette moyenne représente la somme globale qu'ont coûté, à leur prix de revient, l'hébergement et la nourriture ainsi que les services divers fournis à un client. On établira de même des moyennes particulières à chaque poste de dépense.

Ces moyennes auront l'avantage de nous indiquer ce que

(1) Dr MUNCH, ouvrage cité p. 278.

(2) Les enfants, les domestiques, selon la classe de l'hôtel et les prix pratiqués, peuvent être comptés à raison de deux ou trois pour un maître : trois nuits enfants = une nuit maître.

représentent les dépenses de chaque client et permettront, dans un certaine mesure, d'établir les prix de vente.

Mais, examinons la question des dépenses. Celles-ci se composent de charges fixes (ou difficilement comprimables) et de charges dites proportionnelles (croissant avec le nombre de clients) pouvant, dans une certaine mesure, être comprimées sous l'action vigilante de l'entrepreneur.

1° *Les charges fixes*

Ce sont, d'une façon générale : (1)

a) Les charges financières de l'établissement : intérêt des obligations, des hypothèques et emprunts, intérêt, à taux modéré du capital engagé par l'entrepreneur ou les actionnaires, amortissements, risques et travail de l'entrepreneur, etc...

b) Les charges d'exploitation ont un caractère à peu près immuable :

Loyer de l'immeuble (appartenant ou non à l'hôtelier) ; entretien de l'immeuble, des installations, du mobilier, etc... ; assurances diverses ; publicité indispensable ; combustibles ; eau, gaz, électricité (dépenses seulement en partie fixes ; impôts (tous les impôts, sauf le chiffre d'affaires et B. I. C.) ; téléphone et divers.

2° *Les charges dites proportionnelles*

Achats de cuisine et de cave ; eau, gaz, électricité (proportionnels, en partie, au nombre de clients) ; blanchissage (proportionnel, en partie, au nombre de clients) ; salaires, nourriture et boisson du personnel (en partie) ; impôts (chiffre d'affaires et B. I. C.), etc...

Proposons-nous, par exemple, d'étudier la répartition des

(1) L'énumération n'est ni limitative, ni complète. Suivant les hôtels, certains frais fixes sont proportionnels ou vice-versa. D'ailleurs, certains frais ont un caractère mixte. Question d'observation et de calcul par l'hôtelier.

frais dans les deux hôtels, dont nous avons reproduit précédemment les comptes :

Hôtel X..... première catégorie

	Frais fixes	Frais proportionnels
	—	—
<i>Charges financières :</i>		
Intérêt à 6 % du capital sur 3.250.000 francs	195.000	—
Amortissement (1929)	316.000	—
Travail et risques de l'entre- preneur (1)	pour mémoire	—
<i>Charges d'exploitation :</i>		
Loyer	150.000	—
Entretien	116.000	—
Assurances	21.000	—
Publicité	5.500	—
Blanchissage (total 50.000, 1/4 environ frais fixes) ..	13.000	37.000
Chauffage	50.000	—
Eau, gaz, électricité (total 58.500 francs, les 2/3 en frais fixes)	39.000	19.500
Salaires, nourriture, boissons du personnel (total 321.000 francs, les 3/4 en frais fixes)	240.750	80.250
Téléphone et divers, environ	23.500	18.500
Impôts et taxes	167.148	341.102
Totaux	1.336.898	496.325
En % par rapport à l'ensemble	74 %	26 %

(1) Dans le compte d'exploitation d'où est tiré ce tableau, il n'a pas été tenu compte de rémunération pour le travail du ou des administrateurs sous forme de jetons de présence, appointements fixes ou participation statutaire. La question de l'exploitation nous intéresse seule ici.

Hôtel Y..... deuxième catégorie

	Frais fixes	Frais proportionnels
<i>Charges financières</i>		
Intérêt à 6 % du capital sur 3.000.000 de francs	180.000	—
Amortissements	232.400	—
Travail et risque de l'entre- preneur (1)	pour mémoire	—
Intérêts sur billets de fonds	63.250	—
<i>Charges d'exploitation</i>		
Loyer	250.000	—
Entretien	195.200	—
Assurances	20.000	—
Publicité	25.000	—
Blanchissage (le 1/3 en frais fixes)	13.000	37.000
Chauffage	80.000	—
Eau, gaz, électricité (les 2/3 en frais fixes)	65.250	32.650
Salaires, nourriture du per- sonnel (les 3/4 en frais fixes)	315.150	105.050
Téléphone et divers.....	30.000	22.600
Impôts et taxes	171.500	169.400
Totaux	1.640.750	366.700
En % par rapport à l'ensemble	81 %	18 %

On voit, que dans un hôtel les frais fixes sont de beaucoup les plus importants. Tant que l'entreprise est en exploitation, on ne peut espérer les réduire dans une mesure appréciable, même en exerçant le contrôle le plus étroit et la surveillance la plus active. De sorte que, pratiquement, la réussite ou l'échec d'une entreprise hôtelière dépend d'une quantité donnée de frais, qui la grèvent dès son ouverture et qu'il s'agit tout d'abord de couvrir par des recettes suffisantes. Tel est le problème qui s'impose à l'atten-

(1) Voir note page précédente.

tion de l'entrepreneur à la création de l'affaire et qui est trop souvent perdu de vue.

Pour résumer, le prix de revient global peut donc s'exprimer ainsi :

Dépenses de cuisine + Dépenses de boissons + Frais fixes + Frais proportionnels = Prix de revient.

$$DC + DB + FF + FP = PR$$

Pour avoir le prix de revient moyen par nuit-client, il suffit de diviser le total par le nombre de nuités :

$$PR (m) = \frac{DC+DB+FF+FP}{N}$$

Dans cette formule, seul le facteur FF (frais fixes) est constant ou tout au moins, n'est pas soumis à des fluctuations continuelles. On peut donc rechercher quelle est la moyenne de ces frais par nuit-client. Supposons, par exemple, qu'ils s'élèvent à 30.000 francs par mois, soit 1.000 francs par jour, pour une occupation totale de l'hôtel par 100 clients ; ce premier élément de calcul donne une moyenne de frais fixes de 10 francs par client ; pour une occupation de 80 clients, la moyenne s'élève à 12 fr. 50 ; pour une occupation de 50 clients à 20 francs, etc...

Voilà déjà un premier élément de notre prix de revient intéressant, au dessous duquel, théoriquement, la moyenne de recette par client ne devrait jamais pouvoir descendre. Nous établirons les autres éléments du prix de revient, toujours en rapport avec le barème d'occupation de l'hôtel en divisant chacun des facteurs : D.C., D.B., F.P., par l'occupation type. L'ensemble de ces éléments nous donne, ainsi que nous l'avons vu, le prix de revient « nuit-client » proportionnellement à l'occupation de l'hôtel. La division en ces différents éléments offre une base précieuse d'étude et de recherche de compression des frais. Elle permet aussi de voir par comparaison avec la moyenne des recettes par « nuit-client », si les prix de vente sont suffisamment rémunérateurs. Elle donne surtout d'utiles indications sur la politique générale à tenir.

Nous ne nous proposons pas ici d'envisager tous les genres d'exploitation, ni de définir la formule applicable dans chaque cas déterminé. Il est certain qu'un hôtel-restaurant, dont la majeure partie des recettes se compose de ventes des produits de cuisine et de cave, aura intérêt à établir un

prix de revient distinct, par couvert servi, par exemple, mais nous prétendons que ce prix de revient ne pourra être, sauf dans des cas isolés, absolument définitif et parfait, la répartition de la plupart des frais fixes qui s'y intègrent ne pouvant être qu'arbitraire (1). Dans tous les cas, la recherche du prix de revient n'exclura pas la tenue de comptes spéciaux permettant de faire ressortir le rendement brut de la cuisine et de la cave sur les données délimitées, selon des méthodes bien connues.

COMPARAISON DES PRIX DE 1914 A 1929

On a vu la difficulté réelle que représente l'établissement d'un prix de revient dans l'industrie hôtelière. N'est-ce pas, cependant, le manque de données positives sur ce point et l'ignorance complète du grand public à l'égard des charges qui se sont accrues de façon très sensible sur l'hôtellerie d'après guerre qui ont permis à certaines fables de s'accréditer et de se propager ?

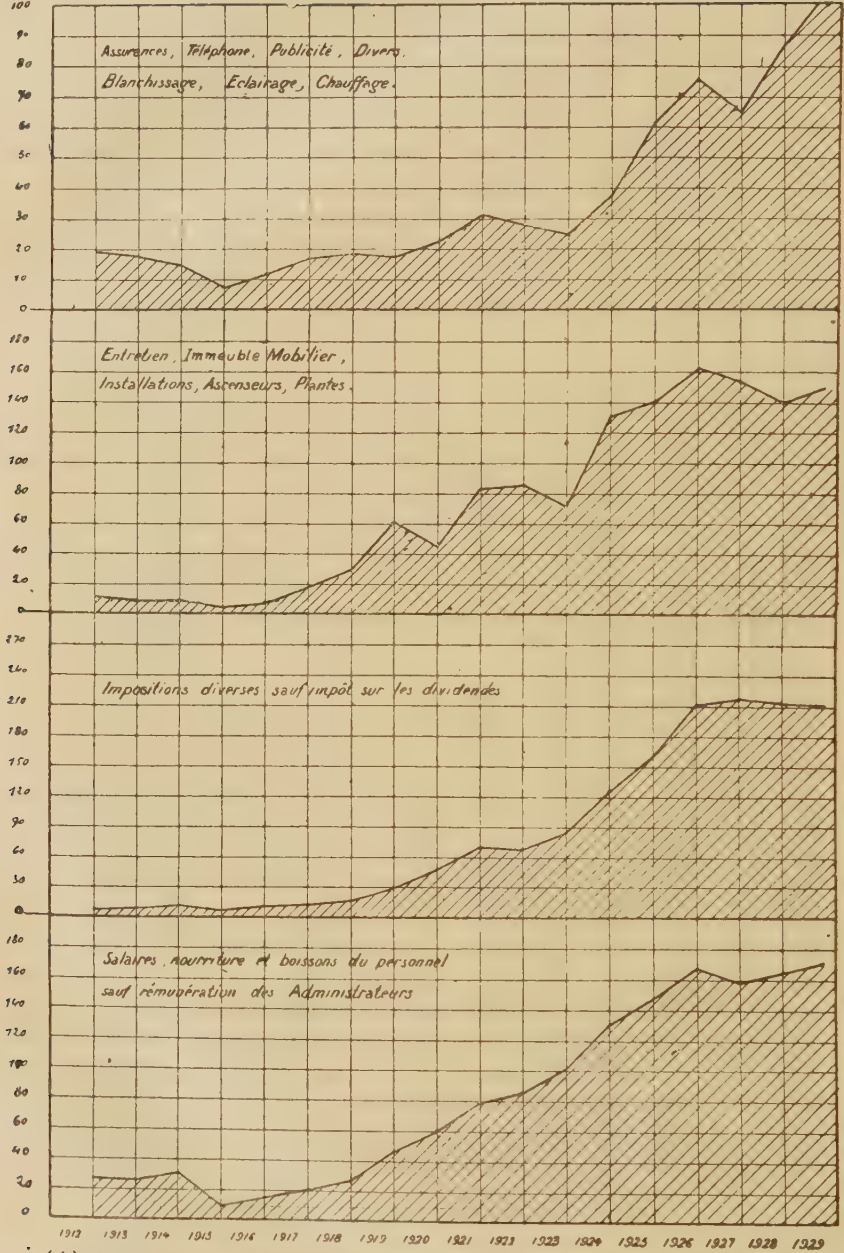
Pour donner une idée particulière de la situation d'une exploitation de luxe après et avant guerre, nous produisons ci-après trois tableaux établis sur les résultats d'une maison déjà ancienne où la comptabilité a toujours été bien tenue. Les comparaisons auxquelles nous procéderons en détail valent pour l'exemple que nous présentons, mais les professionnels ne nous démentiront pas, si nous affirmons que l'industrie hôtelière de luxe et de demi-luxe se retrouvent à un degré assez rapproché dans les symboles que nous avons établis.

Tableau I. — Représente les recettes et les dépenses du restaurant de l'hôtel. Seules sont comprises dans les dépenses celles qu'ont nécessité les achats de « cuisine », à l'exclusion des frais généraux que nous n'avons pu nous résoudre à spécialiser. A défaut de renseignements complets

(1) Le public qui voyage compare souvent le prix des consommations qui lui ont été servies à l'hôtel au coût des mêmes consommations servies dans son ménage. Mais, généralement, il omet de faire entrer en ligne de compte une partie de son loyer, de son propre matériel, la main-d'œuvre de sa servante, la casse, le coulage. Il oublie aussi que l'hôtelier doit amortir son outillage, rémunérer son activité et couvrir ses risques. Combien de plaintes ont été ainsi élevées contre les hôteliers qui reposaient sur une appréciation erronée des conditions de l'exploitation hôtelière !

TABLEAUX III

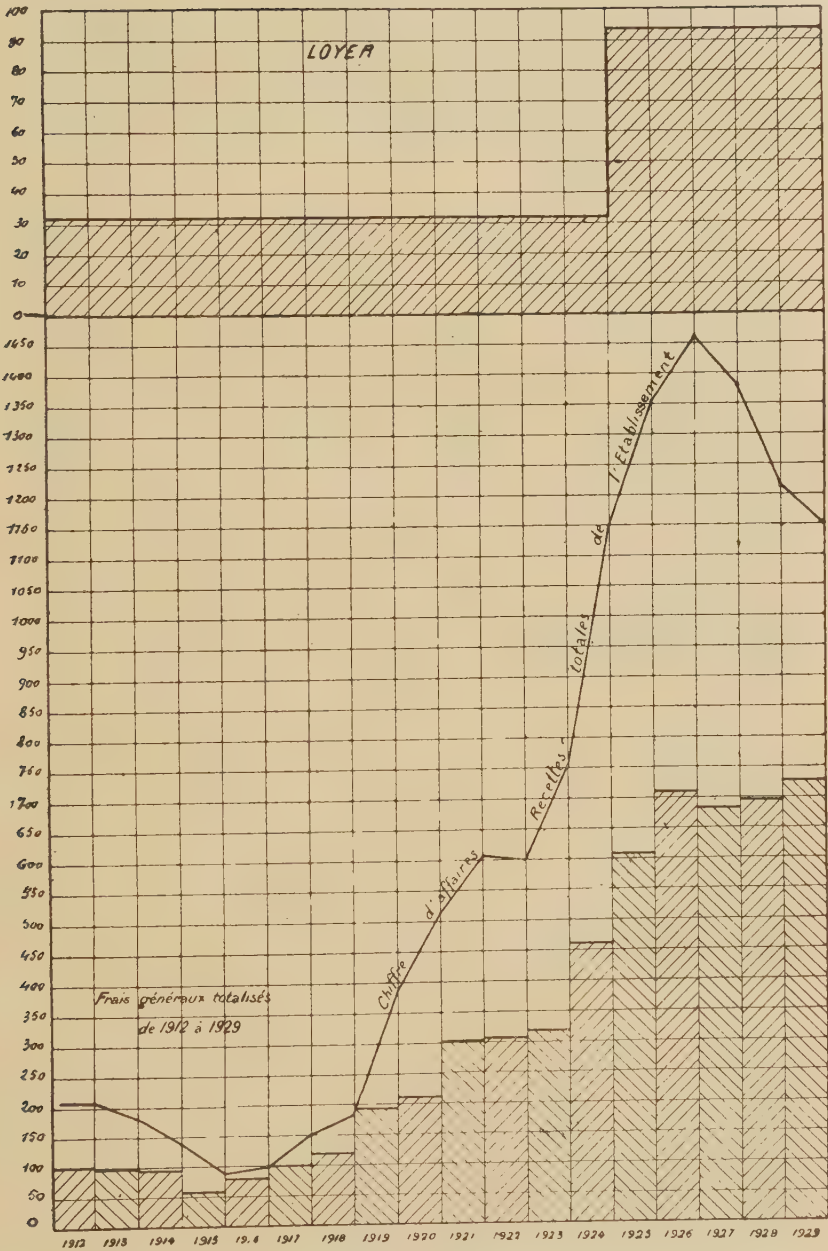
échelles (1)



(1) Étant donné l'importance de certains F. G. (impositions par exemple) les graphiques n'ont pu être exécutés à la même échelle. Ils ont simplement pour but de montrer leur progrès respectif.

TABLEAUX III (suite)

Echelle



sur le nombre des repas servis au cours des années d'avant guerre 1912 et 1913, il n'est, évidemment, pas possible de comparer les dépenses, par repas, au cours des deux périodes que nous envisageons. Notons, cependant, que la moyenne du bénéfice brut (recettes du restaurant, moins dépenses de cuisine) pour les années 1912-1913 s'élève à 22 %, tandis que le même bénéfice pour les années 1928-1929 n'atteint que 17,9 %.

Tableau II. — Représente les recettes et dépenses de cave dans le même hôtel de luxe. Comme précédemment, aucune tentative d'affectation des frais généraux à ce chapitre n'a été faite; il s'agit donc uniquement des dépenses comptabilisées à leur prix coûtant à la sortie de la cave. Par contre les dépenses provenant de la fourniture gratuite de la boisson au personnel n'ont pas été comptabilisées dans ce chapitre et affectent uniquement les frais généraux.

La moyenne du bénéfice brut de cave pour les deux années 1912-1913 s'élève à 60 %, tandis que le même bénéfice brut pour les années 1928-1929 n'est plus que de 48 %.

Tableaux III. — Montrent la répartition en catégories larges des frais généraux pour les années 1912 à 1929 incluses. Si nous comparons les moyennes des années 1912-1913 et 1928-1929, nous obtenons :

	1912-1913	1928-1929
<i>Catégorie A.</i>	—	—
Assurances		
Téléphone		
Publicité		
Timbres		
Télégrammes	3,7 %	3 %
Journaux		
Uniformes		
Papeterie		
Divers		
<i>Catégorie B</i>		
Blanchissage (linge de maison)	5,2 %	4 %
<i>Catégorie C.</i>		
Combustibles	4,4 %	4,5 %

<i>Catégorie E.</i>	1912-1913	1928-1929
Entretien de l'immeuble, du mobilier, ascenseurs, installations, plantes et fleurs	13,7 %	20,3 %
<i>Catégorie G.</i>		
Gaz	5,9 %	3,5 %
Eau		
Electricité		
Air comprimé		
<i>Catégorie I.</i>		
Impositions diverses	8,1 %	29 %
<i>Catégorie S.</i>		
Salaires	—	—
Nourriture	27 %	23,4 %
Boissons du personnel	—	—
<i>Catégorie L.</i>		
Loyer	31,8 %	12,1 %
	99,8 %	99,8 %

En définitive, les postes qui, autrefois, influaient très peu sur les frais généraux et qui, maintenant apparaissent écrasants sont :

Les impositions diverses : avant guerre 8,1 % du total des frais généraux, actuellement 29 % (en valeur absolue, en 1928-1929, 25 fois les impositions versées en 1912-1913) ; l'entretien passe de 13,7 % à 20,3 % ;

le loyer, par contre, ne représente plus, dans cet exemple, que 12,1 % des frais généraux, alors qu'il atteignait 31,8 % de moyenne pour les deux années d'avant-guerre.

Nous pouvons nous demander quel sera le sort de cette entreprise si le loyer (actuellement élevé à l'indice 294 contre 100 avant guerre) venait à être augmenté dans la proportion de la baisse du franc ?

Enfin le total des frais généraux, par rapport au total du chiffre d'affaires se compare ainsi :

1912-1913	50 %
1928-1929	62 %
soit	12 % d'augmentation

(1) Les recettes sont majorées de la taxe sur le C. A. récupérée sur le client. Si l'hôtel devait l'inclure dans ses prix, l'augmentation de 12 pour cent serait encore accrue et l'hôtel serait en difficulté.

sans compter les amortissements qui devront être calculés plus largement que jamais.

Nous avons vu, d'autre part, que le rendement brut des chapitres restaurant et cave avaient eux-mêmes baissé dans une proportion déjà sensible.

De l'ensemble de ces comparaisons, que chacun sera en mesure de faire dans sa propre entreprise, se dégage l'impression que l'exploitation de l'hôtel français est actuellement plus lourde que dans la période d'avant guerre. Deux solutions s'imposent en présence du ralentissement des affaires, après une période remarquable d'activité grâce à laquelle l'hôtellerie a dû son salut : ou l'augmentation des prix de vente des services ou la compression des frais généraux, des impôts surtout.

Pour les lecteurs que les graphiques n'auraient pu convaincre, nous allons reprendre un à un les indices d'augmentation des éléments du prix de revient dans l'hôtellerie que nous nous sommes attaché à établir précédemment.

Supposons un hôtel, dont les dépenses d'exploitation en 1914, pour une occupation déterminée, se répartissaient de la façon suivante :

	Valeur absolue	010 par rapport au total des dépenses
Dépenses de cuisine	60.000	20,6
Dépenses de cave	15.000	5,1
Frais généraux et charges (1)		
<i>Catégorie A.</i>		
Assurances		
Téléphone		
Publicité, etc.	10.000	3,4
<i>Catégorie B.</i>		
Blanchissage	10.000	3,4
<i>Catégorie C.</i>		
Chauffage	10.000	3,4
<i>Catégorie I.</i>		
Impositions	20.000	6,8

(1) Il n'est pas tenu compte des amortissements qui diffèrent suivant l'ancienneté de l'entreprise et la politique suivie.

<i>Catégorie G.</i>		
Gaz, eau, électricité	15.000	5,1
<i>Catégorie E.</i>		
Entretien	40.000	13,6
<i>Catégorie S.</i>		
Salaires	50.000	17,2
<i>Catégorie L.</i>		
Loyer	60.000	20,6
	290.000	99,2

Supposons encore que l'exploitation du même hôtel ait continué jusqu'en 1929 et que les affaires soient restées, cette année-là, exactement les mêmes qu'en 1914: même nombre de clients reçus, même nombre de repas et de consommations servies, mêmes services rendus. Nous nous sommes appliqué dans le chapitre précédent à rechercher quelle a été la hausse des prix qu'ont subi les principaux postes de dépenses dans un hôtel en 1929 par rapport à 1914 et le lecteur voudra bien reconnaître la conscience que nous avons apportée dans notre travail. Il nous permettra de rappeler ici les résultats de nos recherches :

	Indices 1914	Indices 1929
Dépenses de cuisine	100	700 (environ)
Dépenses de cave	100	760 (environ)
<i>Frais généraux:</i>		
Assurances	100	850 (environ)
Blanchissage	100	398-400
Chauffage	100	800-820
Impositions (catég. luxe) ..	100	2.500 (minimum)
Gaz, eau, électricité	100	410 (moyenne)
Entretien (1)	100	700 (minimum)
Salaires	100	600 (minimum)
Loyer	100	330 (moyenne)

(1) Les dépenses d'entretien ont augmenté dans une proportion au moins égale à la hausse du coût de la construction immobilière. Pour ne pas être suspect de parti-pris, nous ne prendrons que l'indice 700 trouvé lors de notre étude du coût des travaux de bâtiment.

Si donc nous multiplions les dépenses de cet hôtel par les indices qui précèdent, nous obtenons :

	0/0 de chaque catégorie de dépense en 1914 par rapport à leur ensemble	Indices 1929 par rapport à 100 en 1914	0/0 de chaque catégorie de dépense en 1929
Dépenses de cuisine .	20,6	700	144,2
Dépenses de cave ...	5,1	760	38,7
<i>Frais généraux:</i>			
Catégorie A.	3,4	850	28,9
» B.	3,4	400	13,6
» C.	3,4	800	27,2
» I.	6,8	2.500	170
» G.	5,1	410	20,9
» E.	13,6	700	95,2
» S.	17,2	600	103,2
» L.	20,6	330	67,9
	99,2		709,8

L'indice général du prix de revient en 1929 ressort ainsi à 710 pour les mêmes services rendus par le même hôtel.

On conviendra que nous avons été très modéré dans nos calculs; ainsi nous n'avons pris pour le loyer que l'indice 330, nous n'avons pas tenu compte de l'évolution des mœurs, des habitudes qui font que les dépenses d'éclairage, de blanchissage dépassent nettement les indices 400 et 410 admis. N'oublions pas non plus, que toute amélioration dans le confort, toute modernisation se payent par une augmentation de frais généraux. Ainsi on peut affirmer que l'indice que nous avons établi reste bien au-dessous de la réalité et nous croyons pouvoir le donner seulement comme un minimum dans ce travail. Nous sommes certain que généralement, les hôtels français ont vu leurs dépenses croître dans la proportion de 8 ou 10 à 1 en 1929, par rapport à 1914, les hôtels de luxe étaient certainement de beaucoup les plus défavorisés à cet égard.

CHAPITRE IV

RECETTES D'EXPLOITATION

Les recettes d'un hôtel sont de deux catégories :

1° Recettes de l'hôtel-restaurant proprement dites; ce sont les sommes payées par les voyageurs pour la location des chambres ou appartements, ainsi que pour les repas, les boissons, qu'ils consomment dans l'établissement.

2° Recettes auxiliaires qui se composent de toutes les sommes encaissées par l'hôtelier à d'autres titres que les précédentes. Ce sont, par exemple, les sous-locations de boutiques, le revenu de l'affermage de panneaux, vitrines de publicité, le transport des voyageurs et de leurs bagages, confié ou non à une entreprise spécialisée, les ristournes diverses qui peuvent faire l'objet de conventions particulières avec des tiers. Sont encore des recettes auxiliaires celles provenant de la location d'un bar, d'un garage, ou de la vente des produits d'une ferme attenante à l'hôtel, etc...

Il y a intérêt à distinguer ces deux sortes de recettes, car les premières sont des recettes d'exploitation qui doivent, normalement, assurer la bonne tenue financière de l'entreprise, c'est-à-dire couvrir les dépenses auxquelles elle donne lieu et laisser des bénéfices. Les recettes auxiliaires, s'il en existe, ce qui est loin d'être toujours le cas, doivent être comptabilisées séparément. Elles ne peuvent être considérées que comme des « sous-produits » ayant un prix de revient, qui ne doit pas être méconnu.

L'étude de l'économie propre à l'industrie hôtelière offre un champ très vaste sur lequel nous reviendrons peut-être un jour, lorsque des renseignements assez nombreux et assez

précis seront utilisables (1). Nous ne prétendons actuellement qu'à dégager quelques grands principes nécessaires à ceux qui veulent comprendre les problèmes de l'hôtellerie et les méditer.

Dès maintenant, nous concevons que ces recettes sont limitées, d'une part par la valeur locative des chambres de l'hôtel, d'autre part par le pouvoir d'achat de la clientèle des services divers qu'elle est en mesure de se procurer. Ce caractère de limitation des recettes, ce plafond qu'elles atteignent et ne peuvent dépasser, est remarquable dans l'industrie hôtelière. Quelle que soit l'affluence de la clientèle, quelle que soit la demande, l'hôtelier n'est pas en mesure de développer notablement sa recette journalière, quand elle a atteint un maximum déterminé. Au contraire, dans la plupart des autres commerces ou industrie, à une demande accrue peuvent faire face une utilisation plus complète de l'outillage ou de la main d'œuvre ou l'augmentation du stock. Puis, lorsque la demande se réduit, l'hôtel fonctionne au ralenti, les chambres restent libres, et ses salles inutilisées. Autre caractère remarquable de l'industrie hôtelière, particulièrement défavorable, parce que toute chambre restée libre, un soir, toute table de restaurant demeurée inoccupée, représente une marchandise invendue, une non valeur qui jamais, dans tout le cycle et la vie de l'entreprise, ne sera récupérée. L'hôtel vend des produits essentiellement périssables avec la journée pendant laquelle ils auraient dû être écoulés. Et toutes les marchandises, quelles qu'elles soient, ont un prix de revient, comme nous l'avons vu. Par conséquent, l'idéal pour un hôtel serait d'avoir constamment et toujours toutes ses chambres louées, tous ses lits occupés, toutes ses salles remplies à l'heure des repas. A ce moment, si le tarif est convenablement ajusté, les recettes atteignent un maximum qui doit, normalement, couvrir tous les frais et laisser ensuite un bénéfice.

Pratiquement, il n'en est pas souvent ainsi, parce que l'occupation maximum est rarement atteinte, et aussi parce que les tarifs, établis en considération de facteurs que nous étudierons bientôt, ne sont pas toujours susceptibles de laisser une marge suffisante de bénéfice moyen.

De même que les dépenses peuvent se ramener à l'unité

(1) Nous laissons volontairement de côté l'étude de la productivité, de la vitesse de transformation du capital, de la rentabilité, etc., qui demande de longs développements.

productrice, les recettes peuvent être exprimées en moyennes, par exemple :

Moyenne par client de recettes de location, de cuisine, de cave, moyenne des repas clients, etc... enfin moyenne générale des recettes totales :

$$\text{Recette totale moyenne par client} = \frac{\text{Recettes totales}}{\text{Nombre de nuits clients}}$$

Puis, si nous comparons les moyennes par nuits client des recettes générales, aux moyennes des dépenses, nous pourrions constater s'il existe une marge suffisante de bénéfice ou un déficit :

$$\frac{1) \text{ Recettes totales}}{\text{Nuits clients}} = \text{Moyenne des recettes (m R) ;}$$

$$\frac{2) \text{ Dépenses totales}}{\text{Nuits clients}} = \text{Moyenne des dépenses (m D) ;}$$

$$3) \text{ m R} - \text{m D} = \text{Moyenne de bénéfice par client : m B}$$

Il restera à envisager si m B qui, malheureusement, à certaines époques de l'année, ou même toute l'année, est négatif, peut être amélioré.

INFLUENCE DE L'OCCUPATION

Considérons, d'abord, les dépenses. Nous avons vu qu'elles se composent de dépenses ou frais fixes, d'importance pratiquement invariable et de frais proportionnels augmentant ou diminuant, dans une certaine mesure, selon le nombre de clients à l'hôtel.

Il s'agira, la somme des frais fixes étant connue, de s'efforcer de la faire supporter par le plus grand nombre de clients possible. Mais, au fur et à mesure que l'hôtel se remplira, les frais proportionnels croîtront à leur tour, chaque client utilisant les services de l'hôtel occasionnera un supplément de dépenses (eau, lumière, blanchissage, personnel, impôts, etc...) qui viendra s'ajouter aux frais fixes auxquels, théoriquement il participe.

Ainsi :

L'hôtel X peut recevoir, dans l'année, un nombre maximum de clients de	105 × 365 = 38.325
L'hôtel Y	160 × 365 = 58.400
La quote part de frais fixes par clients, par une occupation maxi- mum toute l'année de l'hôtel X est de	1.336.898
	38.325 = 32,4
et de l'hôtel Y de	1.640.750
	58.400 = 28,1

Cette occupation maximum ne peut être réalisé de sorte que, par une occupation décroissante, les frais fixes restent immuables, les frais proportionnels décroissent, et leur ensemble, ou total des dépenses de l'entreprise, est décroissant. Mais si l'on considère la moyenne de dépense par clients, au fur et à mesure que l'occupation de l'hôtel diminue, on constate que la moyenne par client des frais fixes croît au fur et à mesure, tandis que la moyenne par client des frais proportionnels reste sensiblement constante (1).

Les tableaux ci-dessous feront ressortir clairement ces phénomènes pour les hôtels X ou Y :

HOTEL X

Occupation annuel maximum 100 % = 38.325 clients-mâîtres.

Occupation journalière 100 % = 105 maîtres.

Frais fixes annuels : 1.336.898 francs.

1.336.898

Frais fixes journaliers : $\frac{1.336.898}{365} = 3.388,7$

en chiffres ronds 3.390 francs.

Frais proportionnels

par client et par jour (1) $\frac{486.352}{15.000} = 32.40$ (arrondi)

(1) En vérité, un certain nombre de frais étant mixtes, les courbes de progression ou de dégression ne sont pas, mathématiquement, parfaites.

(2) L'hôtel X... a reçu réellement 15.000 clients maîtres au cours de

Occupation journalière		Frais fixes journaliers	Frais proportionnels journaliers	Total frais fixes et proportionnels	Frais fixes journaliers par maître	Frais proportion. journaliers par maître	Total frais fixes et proportionnels journaliers par maître
	Maîtres						
100 %	105	3.390	3.401	6.791	32.20	32.40	64.60
80 %	84	3.390	2.722	6.112	40.30	32.40	72.70
60 %	63	3.390	2.041	5.431	53.80	32.40	86.20
40 %	42	3.390	1.361	4.751	80.20	32.40	112.60
20 %	20	3.390	648	4.038	169.50	32.40	201.90
10 %	10-11	3.390	356	3.746	308.10	32.40	340.50

HOTEL Y

Occupation annuelle maximum 100 % 58.400 maîtres.

Occupation journalière 100 % 160 maîtres.

Frais fixes annuels : 1.640.750 francs.

Frais fixes journaliers : $\frac{1.640.750}{365} = 4.495,20$

en chiffres ronds 4.500 francs.

Frais proportionnels
par client et par jour (1) $\frac{366.800}{36.500} = 10,04 (10,05)$

Occupation journalière		Frais fixes journaliers	Frais proportionnels journaliers	Total frais fixes et proportionne s	Frais fixes journaliers par maître	Frais proportion. journaliers par maître	Total frais fixes et proportionnels journaliers par maître
	Maîtres						
100 %	160	4.500	1.608	6.108	28.10	10.05	38.15
80 %	128	4.500	1.286	5.786	35.10	10.05	45.15
60 %	96	4.500	965	5.465	46.80	10.05	56.85
40 %	64	4.500	643	5.143	70.30	10.05	80.35
20 %	32	4.500	322	4.822	140.60	10.05	150.65
10 %	16	4.500	161	4.661	281.20	10.05	291.25

son exploitation dans l'année 1929. Il n'est pas tenu compte des enfants et domestiques, dont les dépenses représentent peut-être 1/6^e ou 1/8^e de l'ensemble.

(1) L'hôtel Y... a reçu 36.500 maîtres en 1929. Il n'est pas tenu compte des enfants et domestiques dont les dépenses représenteraient peut-être de 1/8^e à 1/10^e de l'ensemble.

Examinant les deux tableaux qui précèdent, on se rend compte du mécanisme de l'exploitation hôtelière qui est caractérisé par une sensibilité extrême aux variations de l'occupation, la moyenne des frais croissant rapidement au fur et à mesure que diminue l'occupation.

Si, maintenant, nous établissons la moyenne de recettes totales par maître, au cours de l'année 1929, nous trouvons :

HOTEL X

Recettes totales	2.324.000
Nombre de maîtres dans l'année	15.000
Moyenne de recette totale par maître	154.95

HOTEL Y

Recettes totales	2.693.500
Nombre de maîtres dans l'année	36.500
Moyenne de recettes totales par maître	73.80

De sorte que l'hôtel X couvre seulement ses frais à partir du moment où l'occupation moyenne journalière pendant l'année dépasse 26 % (28 maîtres environ). A ce moment, les frais fixes journaliers par maître étant de :

$$\frac{3.390}{28} = 122.07$$

et les frais proportionnels par maître restant fixés à 32.40, le total du prix de revient moyen par jour est de 122, 07 + 32.40 = 154.47, chiffre qui a été couvert par la recette moyenne 154.95. C'est ce qu'on appelle le *point mort*.

Pour l'hôtel Y le point mort se trouve atteint dès que l'occupation journalière est de 44 % (71 clients environ) (1).

Voici, d'autre part, quelle est, théoriquement, la répercus-

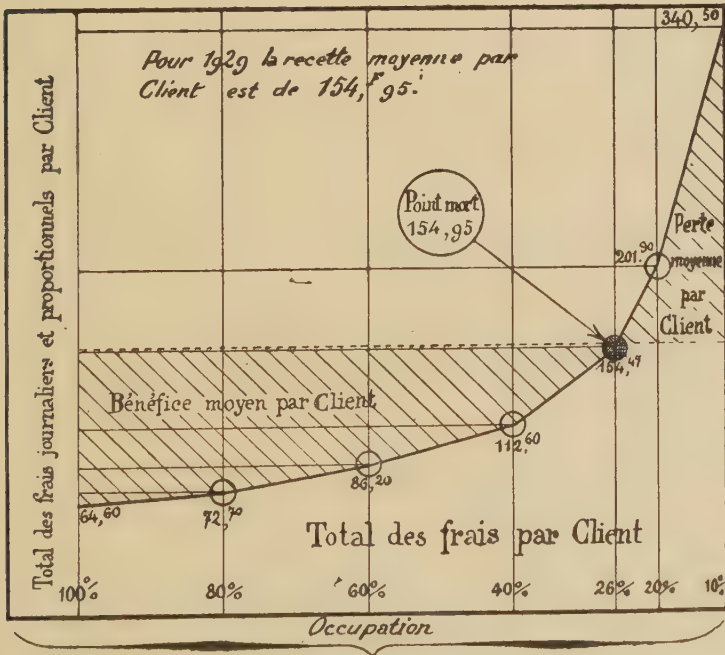
(1) Hôtel Y pour 71 clients :

Moyenne des frais fixes.....	4.500 fr. : 71=63 40
— prop.	10 05
Total	Fr. 73 45
Pour 70 clients :	
Moyenne des frais fixes.....	4.500 fr. : 70=64 28
— prop.	10 05
Total	Fr. 74 33

sion de l'occupation pour les deux hôtels considérés, sur le bénéfice moyen par client:

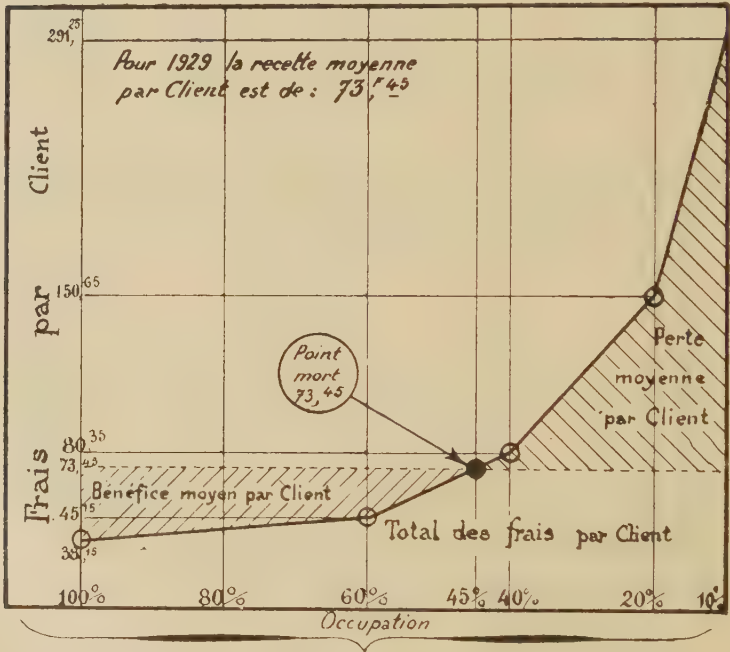
I. - HOTEL X

Occupation	Frais fixes moyens par maître	Frais proportionnels moyens par maître	Total frais fixes et prop.	Recette moyenne par maître	Bénéfice ou perte par maître
100 %	32.20	32.40	64.60	154.95	+ 90.35
80 %	40.30	32.40	72.70	154.95	+ 82.25
60 %	40.30	32.40	86.20	154.95	+ 68.75
40 %	80.20	32.40	112.60	154.95	+ 42.35
26 %	122.07	32.40	154.47	154.95	+ 0.48 (1)
					(point mort)
20 %	169.50	32.40	201.90	154.95	— 46.95
10 %	308.10	32.40	340.50	154.95	— 185.55



II. - HOTEL Y

	Frais fixes moyens par maître	Frais proportionnels moyens par maître	Total frais fixes et proport.	Recette moyenne par maître	Bénéfice ou perte par maître
100 %	28.10	10.05	38.15	73.80	+ 35.65
80 %	35.10	10.05	45.15	73.80	+ 28.65
60 %	46.80	10.05	56.85	73.80	+ 17.05
44 %	63.40	10.05	73.45	73.80	(point mort)
40 %	70.30	10.05	80.35	73.80	— 6.55
20 %	140.60	10.05	150.65	73.80	— 76.85
10 %	281.20	10.05	291.25	73.80	— 217.45



Nous avons raisonné sur deux hôtels dont nous connaissons la moyenne de recettes journalières totales par client pour l'année 1929, et nous avons supposé, pour commodité du calcul, que ces moyennes, 154,95 pour l'hôtel X, et 73,80 pour l'hôtel Y, étaient immuables. Il n'en n'est pas

ainsi, comme nous le verrons. La situation du marché de l'hôtellerie influe considérablement sur les résultats d'une exploitation :

Lorsque la demande de chambres d'hôtel est importante, l'offre réduite, deux phénomènes simultanés se produisent :

1° L'occupation des hôtels augmente, par conséquent la moyenne des frais totaux par client diminue, et le bénéfice moyen par client croît pour l'hôtelier, ainsi que nous l'avons vu.

2° Les prix ont tendance à la hausse, d'où la moyenne de recette par client est appelée encore à grossir, les bénéfices aussi.

Les phénomènes inverses se produisent lorsque la demande diminue ou que l'offre augmente, et la répercussion sur les bénéfices de l'hôtelier se fait sentir au point qu'il enregistre des pertes dès que le point mort (recettes — dépenses = 0) est atteint et dépassé.

On voit que le problème de l'occupation d'un hôtel est capital. Il dépend lui-même d'autres facteurs tels que :

La situation économique mondiale, nationale, régionale, qui se manifeste par la puissance de dépenses de la clientèle qui voyage ;

L'état du marché hôtelier national, régional, c'est-à-dire de l'offre des locaux d'hôtels ;

La valeur commerciale de l'entreprise elle-même qui repose sur son emplacement, son aménagement, son entretien, sa clientèle habituelle, son organisation administrative et technique.

C'est ainsi que les hôtels de saison, bi-saisonniers, enregistrent des pertes importantes aux débuts et fins de saison (occupation réduite au-dessous de celle qui permet d'atteindre le point mort) (1). C'est aussi le cas de tous les hôtels restant en exploitation toute l'année, à certaines époques de morte-saison, ou dès que la concurrence provoque une diminution dans les tarifs ne permettant pas de couvrir les dépenses.

La situation de tous les hôtels a pu apparaître pendant plusieurs années comme extrêmement satisfaisante, brillante même. Mais nous savons maintenant que cette prospérité apparente avait pour raison l'activité touristique in-

tense que nous avons connue au cours des années que nous venons de traverser. Généralement, tous les hôtels français ont bénéficié d'une occupation élevée qui s'est répercutée dans une certaine mesure, sur les tarifs eux-mêmes et sur les bénéfices en définitive. Depuis cette époque, l'occupation, les tarifs ont été en baisse continue, alors que les frais sont restés sensiblement les mêmes. Bien mieux, la concurrence insensée des nombreux établissements neufs qui ont poussés sur tout notre territoire comme des champignons est telle que les prix pratiqués dans les hôtels (1) ne couvrent plus les frais pendant une grande partie de l'année. Ainsi notre industrie, dont les résultats d'exploitation sont extrêmement aléatoires, est entrée dans une période critique qui menace son existence même.

Puisse ce cri d'alarme être entendu de ceux qui croient en particulier à la capacité fiscale illimitée de l'industrie hôtelière !

AUGMENTATION DES TARIFS

Les tarifs d'hôtels ont subi une augmentation, depuis l'avant-guerre, qui devait tenir compte de la dévaluation de notre signe monétaire ainsi que de la progression des prix de revient.

Chacun se souvient qu'au cours des années qui viennent de s'écouler, les prix pratiqués dans les hôtels français ont provoqué de nombreuses récriminations du public qui voyage. Les journaux en ont profité pour amorcer une campagne de presse à la légère, nos concurrents étrangers l'ont exploitée et il faut convenir que l'industrie touristique française se ressent à l'heure actuelle de ces attaques, presque toujours sans fondement.

Dans quelles mesures étaient-elles justifiées ? Les hôteliers français méritaient-ils les critiques qu'ont leur adressées ?

Il n'est pas facile d'entreprendre la réfutation d'arguments qui ne reposent, en définitive, que sur une opinion personnelle, que sur des cas isolés et qui, bien souvent ne sont même que des énonciations calomnieuses à l'égard d'une industrie, soumise, plus que toute autre, à des incidences diverses.

Après avoir cherché aussi objectivement que possible la

(1) Surtout dans des hôtels que le fisc appelle « de luxe ».

progression moyenne des dépenses et des frais de toutes natures dans l'hôtellerie depuis la période d'avant-guerre, il nous reste à voir dans quelle proportion les tarifs d'hôtels ont progressé eux-mêmes pendant la même période de temps. L'essai de pareille comparaison, s'il ne peut avoir une rigueur absolue, aura tout au moins le mérite d'opposer à des critiques de valeur toute relative des arguments concrets, une base de raisonnement. Nous ne nous attachons d'ailleurs nullement à couvrir ici les exagérations isolées qui ont pu se produire ça et là. Quels sont les milieux commerçants, industriels qui ne comprennent pas des égarés, des transfuges appelés à profiter abusivement d'une situation anormale?

Aussi, afin de satisfaire notre propre curiosité, nous avons dépouillé consciencieusement l'une des seules sources de renseignements qu'il soit possible aujourd'hui d'avoir sur les prix pratiqués dans les hôtels depuis l'avant-guerre jusqu'à y compris l'année 1929 qui a été encore une année d'exceptionnel mouvement touristique. Si nous avons poussé notre travail jusqu'à 1930-1931, nous aurions assisté à une régression sensible des prix et notre thèse eût été encore consolidée.

Le tableau ci-joint reproduit les prix publiés dans l'un des guides officiels de l'hôtellerie française. Nous n'avons relevé que les pollicitations d'hôtels existants en 1911, encore en exploitation en 1929 et qui mentionnent un prix de pension global par personne, c'est-à-dire comprenant la chambre et les trois repas. Le prix de pension seul tient compte, en effet, de tous les éléments du prix de revient — dépenses de nourriture, frais généraux.

Enfin cette base de comparaison est, selon nous, indiscutable, car elle représente les prix maxima qu'offraient publiquement les hôtels considérés. Il y aurait même lieu de se souvenir que 1911 a été une année touristique moyenne alors que 1929 a été la fin d'une période de prospérité certaine. Les hôteliers en donnant leur prix pour 1929 gardaient encore le souvenir d'une affluence exceptionnelle et étaient justement prévenus contre l'incidence croissante des taxes qui ne faisaient qu'augmenter ou se multiplier. Nous ne prendrons donc les augmentations que nous allons établir que comme des moyennes rigoureusement maximas.

VILLES	HOTEL	PRIX ANNONCÉS				Pages de références aux guides de :	
		PENSION				1911	1929
		Client		Courrier			
		Edition 1911	Edition 1929	Edition 1911	Edition 1929		
Aix-les-Bains	Astoria	15. »	70. »	9. »	60. »	13	3
	des Bergues	9. »	50. »	—	—	14	3
	de l'Etabl. Thermal.	10.50	50. »	6. »	45. »	14	4
	International	10. »	50. »	7. »	40. »	14	5
	Louvre et Savoy ...	12. »	80. »	7. »	47. »	15	5
Amboise	Nord et Gde-Bretag.	12. »	75. »	—	—	15	5
	du Pavillon	10. »	40. »	7. »	30. »	16	6
	du Lion d'Or	8. »	40. »	—	—	16	8
Amélie-les-Bains ..	des Termes Pujade.	7.50	35. »	5. »	30. »	17	8
Annecy	d'Angleterre	9. »	60. »	9. »	40. »	19	12
	de Verdun	8. »	60. »	—	—	19	13
	Grand Hôtel	16. »	55. »	8. »	50. »	19	16
Arcachon	desPinsetContinental ..	12. »	45. »	7. »	30. »	20	17
	Régina	10. »	55. »	—	—	20	17
	Richelieu	12. »	50. »	7. »	45. »	20	17
	du Moulleau	10. »	50. »	6. »	40. »	20	18
Avignon.....	Crillon	10. »	60. »	—	—	22	21
	du Louvre	10. »	45. »	6. »	45. »	23	22
Beaulieu-sur-Mer.	des Anglais	10. »	60. »	7. »	40. »	25	34
	Biarritz Salins	10. »	50. »	—	—	28	40
	Continental	12. »	80. »	—	—	28	41
Biarritz	Edouard VII	9. »	50. »	—	—	28	41
	de Paris	10. »	50. »	—	—	29	44
	Pav. Alphonse XIII.	10. »	50. »	7. »	40. »	30	44
	Victoria	12.50	80. »	—	—	31	46
Besançon	des Bains	9. »	55. »	—	—	27	38
	Christol et Bristol ..	15. »	60. »	—	—	34	53
Boulogne-sur-Mer	Louvre et Terminus.	10. »	50. »	8.50	35. »	35	53
	Meurice	11. »	60. »	—	—	35	54
La Bourboule	des Iles Britanniques ..	12. »	60. »	—	—	37	55
	Médecis Palace	13. »	60. »	8. »	45. »	38	56
	Richelieu	11. »	45. »	7. »	38. »	39	56
Cabourg	Grand Hôtel	20. »	200. »	10. »	80. »	41	58
	Bristol	15. »	70. »	7. »	50. »	44	62
Cannes.....	Cosmopolitain	10. »	60. »	—	—	44	64
	du Pavillon	10. »	75. »	8. »	50. »	45	67
	Terminus Hôtel	8. »	50. »	6. »	30. »	46	70
A reporter		408.50	2235	152.50	910	»	

VILLES	HOTEL	PBIX ANNONCÉS				Pages de références aux guides de.	
		PENSION					
		Client		Courrier			
		Edition 1911	Edition 1929	Edition 1911	Edition 1929	1911	1929
	<i>Report</i>	408.50	2235	152.50	910 »		
Chamonix	Cachat, Mont-Blanc	10. »	70. »	—	—	51	81
	Couttet et du Parc..	10. »	65. »	—	—	51	81
	France Union Term.	7. »	45. »	6. »	—	51	82
	Royal	10. »	60. »	—	35. »	52	83
Chantilly	Grand Condé	16. »	100. »	—	—	52	85
Chartres	Grand Monarque...	10. »	65. »	8. »	48. »	53	86
Châtel-Guyon	Nouvel et Splendid.	12.50	60. »	7. »	40. »	54	90
Compiègne	de la Cloche	10. »	45. »	—	—	57	94
Contrexéville	Central	8. »	36. »	—	—	59	95
Dieppe	Grand Hôtel	13. »	60. »	8. »	40. »	61	100
Dinard	Bristol	10. »	35. »	—	—	63	103
	Provence et Anglet.	12. »	40. »	—	—	64	103
	Continental	8. »	45. »	—	—	68	109
Evian	l'Hermitage	14. »	90. »	—	—	68	109
	idem	18. »	110. »	—	—		
	Splendid	9. »	75. »	—	—	69	110
Fécamp	des Bains et de Lon-						
	dres	10. »	40. »	—	—	69	111
Fontainebleau	de l'Aigle Noir	13. »	55. »	8. »	40. »	70	112
Forges-les-Eaux ..	du Mouton	7.50	40. »	—	—	71	114
Granville	des Trois Couronnes.	8.50	40. »	6. »	40. »	73	117
Grasse	Splendid et Bellevue	8.50	40. »	5. »	36. »	73	118
Le Havre	Continental	12. »	80. »	7. »	45. »	75	123
Hendaye	Continental	10. »	50. »	7. »	35. »	75	125
Huelgoat	de France	6. »	30. »	—	—	76	123
	Beau-Séjour	6.50	40. »	—	—	76	129
Hyères	Châteaubriant	12. »	60. »	7. »	35. »	76	129
	Golf Hôtel	12. »	80. »	8. »	55. »	77	130
	Grimm's Park Hôtel.	10. »	60. »	6. »	45. »	77	130
Lamalou- les-Bains.	Hôtel Mas	10. »	50. »	6.50	40. »	79	134
	des Thermes	9. »	40. »	6. »	30. »	79	134
Lion-sur-Mer	de la Plage	8. »	45. »	6. »	35. »	83	139
	Hôtel Heins	10. »	50. »	6. »	30. »	84	142
Lourdes	Terminus-Touring ..	10. »	50. »	7.50	25. »	85	144
	Villa Espérance	7. »	30. »	5. »	30. »	86	144
Lyon	du Globe	10. »	45. »	—	—	89	150
	Grand Nouvel Hôtel.	11. »	65. »	—	—	90	151
	de Russie	8.50	45. »	—	—	90	151
<i>A reporter</i>		783.50	4271	272.50	1594		

VILLES	HOTEL	PBIX ANNONCÉS				Pages de références aux guides de.	
		PENSION				1992	1911
		Client		Courrier			
		Edition 1911	Edition 1929	Edition 1911	Edition 1929		
	<i>Report</i>	785.50	4271	272.50	1594		
Malo-les-Bains ...	du Casino	9. «	60. »	—	—	92	152
	Grand Hôtel	12. 50	85. »	7. »	40. »	93	155
Marseille	Régina Hôtel	12. »	75. »	—	—	94	156
	Prince de Galles ...	9. »	50. »	—	—	96	158
Menton	Régina	10. »	70. »	8. »	50. »	96	163
Le Mont-Dore	de La Paix	8. »	45. »	—	—	98	163
Monte-Carlo	du Louvre	12. 50	60. »	—	—	100	169
Montpellier	Grand Hôtel du Midt	9. »	45. »	—	—	101	172
Nantes	de Paris	9. »	35. »	—	—	105	177
	Alexandra	10. »	45. »	—	—	107	179
	Beau-Rivage	12. »	70. »	—	—	108	180
	des Etrangers	12. »	35. »	7. »	32. »	109	184
	Gounod	10. »	35. »	—	—	109	185
	Grand Hôtel	13. »	70. »	8. 50	35. »	109	185
	de Lisbonne	9. »	40. »	—	—	110	187
	du Luxembourg ...	15. »	65. »	8. »	40. »	111	187
Nice	du Mont Boron ...	12. »	65. »	7. »	45. »	111	189
	de Paris	12. »	35. »	6. »	25. »	113	192
	Pavillon de Sévigné.	9. »	50. »	—	—	113	192
	des Princes	9. »	50. »	7. »	35. »	113	193
	Scribe	12. »	100. »	7. »	40. »	114	196
	Splendid	10. »	80. »	—	—	114	196
	Suisse	10. »	60. »	—	—	115	196
	Westminster	12. »	85. »	7. »	40. »	115	197
Paray-le-Monial ..	Sacré-Cœur	9. »	45. »	—	—	118	201
	Balzac	10. »	60. »	—	—	120	212
	Calais	10. »	45. »	—	—	122	216
	Castille	13. »	70. »	—	—	123	218
	Cécil	9. »	60. »	—	—	123	219
	Clairmont-House...	8. »	28. »	—	—	123	220
	France et Choiseul.	18. »	60. »	9. »	50. »	126	226
Paris	Grosvenor	10. »	80. »	7. »	50. »	127	229
	Lord Byron	10. 50	60. »	—	—	129	234
	Louvois	14. »	70. »	8. »	35. »	130	235
	Malte	9. »	75. »	—	—	131	236
	Palais	12. »	80. »	7. »	60. »	125	243
	Robin	7. 50	45. »	—	—	138	250
	St-James-d'Albany..	12. »	90. »	7. »	45. »	139	253
	Splendid	12. »	75. »	—	—	140	255
	<i>A reporter</i>	1207.50	66 24	383	2216		

VILLES	HOTEL	PRIX ANNONCÉS				Pages de références aux guides de :	
		PENSION					
		Client		Courrier			
		Edition 1911	Edition 1929	Edition 1911	Edition 1929	1911	1929
	<i>Report</i>	1207.50	6624	383	2216		
Pau	de la Poste.....	10. »	45. »	6. »	30. »	145	265
Pierrefonds	des Ruines	8.50	35. »	—	—	146	266
Plombières- les-Bains.	Grand Hôtel	10. »	70. »	8. »	50. »	146	267
	Métropole	13. »	45. »	—	—	146	268
	de la Paix	10. »	50. »	—	—	147	268
	Stanislas	9. »	50. »	—	—	147	268
Pougues-les-Eaux.	Splendid	11. »	60. »	6. »	40. »	149	272
Royan	de Paris	10. »	40. »	—	—	154	283
Royat	de Lyon	9. »	40. »	—	—	155	284
Saint-Brieuc	d'Angleterre	8. »	50. »	—	—	156	287
Saint-Gervais- les-Bains	Splendid	9. »	50. »	—	—	158	291
Saint-Lunaire	Grand-Hôtel.....	14. »	50. »	8. »	40. »	160	294
Saint-Nazaire	idem	10. »	35. »	—	—	161	295
Saint-Nectaire ...	Hôtel de Paris.....	8. »	33. »	—	—	161	296
Salis-de-Béarn ...	du Parc.....	9. »	60. »	5. »	35. »	163	301
Tamaris-sur-Mer.	Grand Hôtel	10. »	50. »	6. »	35. »	164	306
Thonon-les-Bains.	Terminus	7. »	35. »	—	—	165	307
Toulon	du Louvre	7.50	40. »	—	—	165	308
Trouville	du Helder	10. »	70. »	10. »	50. »	167	318
Uriage-les-Bains .	du Rocher	8. »	32. »	—	—	170	322
Versailles	Hôtel Suisse	9. »	45. »	6. »	30. »	173	329
Vichy	des Ambassadeurs..	15. »	100. »	—	—	174	331
	des Bains	11. »	75. »	—	—	174	332
	Grand Hôtel	12. »	100. »	—	—	179	341
Vittel	Nouvel Hôtel.....	10. »	55. »	—	—	179	342
	des Sources	8. »	50. »	—	—	180	342
(1)	<i>Totaux</i>	1463.50	7989	438	2526		

(1) Guide « Les Hôtels de la France » patronné par la Chambre Nationale Hôtelière Française

RÉCAPITULATION

Totalisation des prix de pension clients annoncés par 138 hôtels :

En 1911	1.463 50
En 1929	7.989 »

Moyenne arithmétique du prix de pension client par hôtel :

En 1911	10 60	} Soit indice 545 en 1929 par rapport à 100 en 1914
En 1929	57 80	

Totalisation des prix de pension domestique annoncés par 62 hôtels :

En 1911	438 »
En 1929	2.526 »

Moyenne arithmétique du prix de pension domestique par hôtel :

En 1911	7 06	} Soit indice 577 en 1929 par rapport à 100 en 1914
En 1929	40 74	

Nous ne disposons pas d'autre source de renseignement sur le cours des prix pratiqués dans les hôtels, que personne n'a pris la peine de relever pendant les années que nous venons de traverser. Nous nous sommes cependant adressé à l'une des grandes agences de voyages pour avoir son opinion à cet égard. Les données qui nous sont communiquées ne sont que le reflet d'une appréciation toute personnelle, pourtant intéressante, malgré la divergence d'intérêts qui peut exister entre les intermédiaires du voyage et les hôteliers.

Prix des coupons, série R, qui étaient issus par l'agence en paiement de trois repas et de la chambre dans des hôtels modestes :

Avant-guerre	9 25
--------------------	------

Prix de la pension complète dans les établissements du même genre actuellement (pleine saison) (1) : 60 francs.

Soit, indice 648 par rapport à 100.

(1) Le système des coupons avait l'avantage, pour l'agence, d'imposer un prix maximum aux hôtels, ne tenant pas compte des saisons et des mortes saisons.

Prix des coupons série C. Trois repas et la chambre dans des hôtels moyens (catégorie fiscale demi-luxe) :

Avant-guerre 13 »

Prix de la pension complète dans des établissements du même genre actuellement (pleine saison) : 80 francs (1).

Soit, indice 615 par rapport à 100.

Prix des coupons séries V. Trois repas et la chambre dans des hôtels de premier ordre (catégorie fiscale luxe et demi-luxe) :

Avant-guerre 20 »

Prix minimum actuel de pension dans des mêmes établissements (pleine saison) (2) : 120 francs environ.

Soit, indice 600 par rapport à 100.

Il ressort de l'ensemble de notre étude sur ce point que l'indice des prix dans les hôtels depuis la période d'avant-guerre, jusqu'à maintenant varierait de 545 à 648 pour cent (3).

Or nous avons vu que pendant la même période de temps l'indice des prix de revient dans les établissements de première catégorie (amortissement non compris) ressortirait à 710 % au minimum. On croit donc pouvoir affirmer que les prix d'hôtels en France n'ont pas suivi l'augmentation générale des facteurs qui s'intègrent dans leur exploitation et que, par conséquent, l'hôtellerie française ne mérite, d'aucune façon, les reproches insensés qu'on lui a adressés.

NORMALISATION DES PRIX

Le prix d'une marchandise c'est sa valeur d'échange par rapport à la monnaie. Les valeurs d'échange que nous connaissons directement par rapport avec notre étalon monétaire, les prix des marchandises sont des faits sociaux que nous constatons, mais comment s'expliquent-ils ?

(1) La pension, dans ce genre d'hôtels, est d'environ 80 francs à l'heure actuelle. Ce prix est le tarif officiel, mais il est probable que, pendant la morte-saison, les clients sont acceptés à un prix inférieur, tel que 70 francs. (*Extrait de la note communiquée par notre correspondant.*)

(2) Sans aucun doute, les prix actuels sont sensiblement inférieurs lorsqu'il s'agit d'hôtel de province.

(3) Il est à remarquer que ce sont les hôtels modestes les moins atteints par la fiscalité actuelle, qui ont augmenté le plus leurs prix, contrairement à ce qu'on croit, en général.

En particulier, pourquoi l'usage d'une chambre ou d'un appartement, dans un hôtel déterminé, à une époque donnée, s'évalue-t-il telle ou telle somme d'argent. Pourquoi un repas, une prestation quelconque fournis par l'hôtelier sont-ils comptés tel ou tel prix ?

On sait que les économistes de tous les temps ont cherché à donner au problème des prix une explication définitive, et qu'à l'heure actuelle les discussions entre les différentes écoles ne sont pas closes. Nous ne prétendons pas apporter ici des lumières nouvelles, ni suggérer de solution à une question qui dépasse notre compétence et nos connaissances. Pourtant, notre étude ne saurait méconnaître l'examen des conditions économiques générales et particulières d'après lesquelles « les prix dans les hôtels sont fixés ».

Nous exprimons tout d'abord notre adhésion à la théorie suivant laquelle la valeur d'échange, le prix marchandise, ne dépendent pas seulement du désir que les hommes ont de se la procurer, ni de la qualité de cette marchandise, ni de son coût de production. Il dépend de tous ces facteurs, et en même temps d'une multitude d'autres, des prix des autres marchandises, de leur prix de revient, par conséquent du salaire, du taux de l'intérêt, des profits, des rentes, des charges fiscales, etc... Tous ces phénomènes économiques, qui réagissent l'un sur l'autre, sont entre eux dans des rapports de mutuelle dépendance. Entre les désirs, les besoins des hommes (dont les causes sont variées), les réactions de ces facteurs, s'établit un équilibre économique déterminant en définitive les prix, exprimés en argent, des marchandises et des services (1). Mais il ne peut être question d'établir les équations de l'équilibre économique telles que l'inconnue — qui est pour nous le prix des services dans l'hôtellerie — pourrait être, même symboliquement, déterminée. Dans notre esprit, la rigueur des calculs mathématiques que l'on pourrait faire dans ce but est assouplie par des arguments d'ordre psychologique qui, en définitive, les conditionnent profondément (2). C'est ainsi qu'après avoir examiné le problème des prix dans l'hôtellerie

(1) Voir, sur ces questions, REBOUT : *Précis d'Economie politique*, t. I, p. 44 et suiv., p. 448 et suiv. — Voir, sur la théorie de l'école mathématique : *Histoire des doctrines économiques*, par Ch. GIDE et Ch. RIST, p. 630 et suiv.

(2) Sur la théorie psychologique à propos des prix, voir : *Monnaie, prix et change*, 1927, de M. A. AFTALION.

tel qu'il se pose théoriquement, nous le verrons sous l'angle humain, qui en modifie le sens.

Rappelons, pour commencer, que le marché dans l'industrie hôtelière s'étend à l'ensemble des personnes qui, d'une part, se proposent de se procurer les satisfactions matérielles d'un séjour à l'hôtel, d'autre part, à celles qui se chargent professionnellement, de les assurer. Ce marché, en étendue, est très vaste. Il est, non seulement local, régional ou national, mais encore mondial, car le niveau des tarifs d'hôtels à l'étranger et dans les centres d'où provient notre clientèle ont, dans une certaine mesure, leur influence sur les tarifs français, régionaux, locaux. Dans ces conditions, les règles applicables au prix momentané sur un marché idéal, dans un régime de libre concurrence, (1) peuvent s'énoncer pour l'hôtellerie :

a) Tous les services d'hôtel, à qualité égale, à un moment donné, se vendent le même prix.

b) Le prix unique est tel que la demande à ce prix égale la qualité de l'offre offerte à ce prix (demande limite ou marginale, offre limite ou marginale).

c) Ce prix est celui qui permet de se procurer et d'offrir le maximum de services dans un hôtel.

Mais, si le prix momentané a tendance à se fixer dans un marché tel que, théoriquement, nous l'avons entendu, à un prix unique donnant satisfaction au plus grand nombre de demandeurs et d'offrants à un moment donné, il n'en est pas ainsi pratiquement sur le marché hôtelier envisagé pendant une période plus longue. Car l'industrie hôtelière est caractérisée par des conditions qui, sans lui être absolument propres (2), ne sont, cependant, pas communes à toutes les industries (3).

(1) La libre concurrence suppose trois conditions :

a) Acheteurs et vendeurs discutent librement les prix ;

b) Il n'existe pas d'entente préalable entre vendeurs et acheteurs ;

c) Une publicité parfaite doit renseigner acheteurs et vendeurs sur les marchandises dont il s'agit.

(2) Les industries du spectacle, théâtres, cinémas, ont de nombreux points communs avec l'industrie hôtelière.

(3) Nous raisonnons dans l'hypothèse où la monnaie possède une valeur variable. Au cours des périodes de troubles monétaires, que nous avons traversées, les prix des hôtels français, exprimés en francs, dont la valeur s'amenuisait presque chaque jour, offraient une attraction sur les foules étrangères munies de monnaie solide, qui a été la cause d'une augmentation rapide de la demande.

Ainsi :

1°) A un moment donné, la capacité réceptive de l'hôtellerie est limitée. Elle ne peut s'accroître qu'après un certain temps (constructions, aménagements nouveaux). De même elle ne peut se résorber que très lentement. D'où : l'offre manque de souplesse et ne s'adapte que difficilement à la demande.

2°) L'importance et la qualité de la demande, en l'état actuel de nos connaissances du marché de l'hôtellerie, ne peuvent être connues à l'avance. De sorte que la demande en quantité étant imprévisible est susceptible de s'élever ou de diminuer brusquement.

3°) Le coût de production va généralement en décroissant (caractère industriel) et le rendement en croissant (1). Nous savons, en effet, qu'à occupation maximum correspond prix de revient minimum, ramené à l'unité client. Au-delà de l'occupation la plus optimiste, le coût de production pourrait aller en croissant (2).

4°) La marchandise dans l'hôtellerie est essentiellement périssable. Toute prestation en puissance non utilisée, tout local, toute chambre non louée un jour, représentent pour l'entreprise une perte sèche, définitive, irrécouvrable. Ce qui explique, sans la justifier, la tendance trop fréquente de remplir l'hôtel à n'importe quel prix. Le même phénomène se constate dans les industries telles que celles du spectacle, des théâtres, cinémas, qui offrent leurs places à prix réduits à certaines heures du jour où à certaines périodes de l'année. L'hôtelier de saison, ou même celui de la grande ville, dont les chambres sont libres n'est-il pas appelé à descendre ses tarifs pour attirer les clients? Pourrait-on lui reprocher de ne pas maintenir un prix fixe, et n'est-il amené, lui aussi, à faire sous l'empire de la nécessité des concessions importantes qui peuvent être coûteuses en définitive?

(1) Nous ne tenons pas compte du fait que le confort moderne implique, par lui-même, immobilisation de plus en plus importantes de capitaux, par conséquent coût de production, lentement mais constamment, en hausse.

(2) Voir page 257 de l'ouvrage du Dr MUNCH, le cas de l'hôtel qui s'offre de recevoir un plus grand nombre de clients en louant des chambres supplémentaires chez l'habitant, ou encore fait construire une aile à son hôtel : le rendement devient, généralement, décroissant.

5°) Le marché n'est pas dans un régime de libre concurrence absolue. Certains établissements jouissent, en égard à leur situation, à leur contexture économique (situation financière) d'un quasi-monopole. Enfin la publicité des prix dans l'hôtellerie est encore loin d'être parfaite. Elle est, cependant, en voie de perfectionnement (1).

Dans ces conditions, les prix des hôtels, normalement et naturellement, ont tendance à varier dans une très grande mesure. De sorte qu'il est absurde d'incriminer toute une corporation, d'écarts brusques dans les prix qui, économiquement, sont justifiés. L'offre et la demande, à moins qu'elles ne se correspondent d'emblée, ne parviennent à s'adapter l'une à l'autre qu'au bout d'un certain temps. D'autre part, le prix normal, qui se base à la longue sur le coût de production, n'a, dans l'hôtellerie, aucune fixité. Lorsque la demande s'accroît au delà de l'offre tendue à sa limite, le coût de production est celui de l'établissement le moins bien armé. Dans le cas inverse : demande réduite, offre la dépassant largement, c'est le coût de production de l'affaire en posture la plus avantageuse qui détermine le prix normal.

Il s'en suit que ce prix normal, qui peut descendre pour certains au dessous du coût de production, ne rémunérant plus un grand nombre de concurrents, ces derniers devront éliminés. Mais l'élimination est fort lente à cause de la très grande importance des immobilisations, de la difficulté de leur transformation en vue d'une production différente, et les crises dans l'hôtellerie causent de profonds ravages.

Si, comme nous le disions, les prix dans l'hôtellerie n'ont, théoriquement, aucune raison de fixité, l'esprit profondément humain de cette industrie en a été jusqu'ici le seul régulateur. En présence de l'affluence soudaine d'une clientèle en possession de moyens de paiement élargis encore par la dévaluation de notre monnaie, en butte à une augmentation rapide, en proportion presque géométrique des charges fiscales, obligés de développer leur outillage en pleine période de hausse générale, les hôteliers français ont réagi lentement et modérément sur leurs prix, dans l'ensemble. Ce jugement, cette appréciation, négligeant quelques cas exceptionnels, nous est permise après l'étude consciencieuse que nous venons de faire. Il suffira, pour le lecteur, de

(1) Guides, agences de voyages, etc...

se reporter au chapitre dans lequel nous avons proposé une synthèse de l'augmentation des prix de revient dans l'hôtellerie de 1914 à 1929, et pendant la même période de la hausse des tarifs. Aucune disproportion n'existe entre l'une et l'autre ; bien mieux, il apparaît que l'hôtellerie française, en moyenne, n'a pas cédé à la tentation des hauts prix qui étaient parfaitement justifiés, et est restée ainsi en deçà du rendement qu'elle méritait. C'est que, plus que toute autre industrie, peut-être, elle est imprégnée de ces éléments psychologiques qu'on peut discerner dans le fait social qu'était l'hospitalité gratuite d'autrefois et encore, dans une certaine mesure, l'hospitalité payante de nos jours. Il n'y a pas, croyons-nous, de branche d'activité où clients et fournisseur ne soit appelés à des contacts plus fréquents et plus prolongés. Il n'y en a pas beaucoup dans lesquelles l'appréciation, à l'égard d'une marchandise impossible à standardiser, relève autant du domaine intellectuel, moral, artistique et matériel.

De là le sens profondément humain des relations d'affaires entre voyageur et hôtelier qui incite au marchandage, facilité d'ailleurs grandement par le caractère de courtoisie, d'urbanité qui domine dans les milieux hôteliers.

Toutes ces considérations sur lesquelles on pourrait s'étendre indéfiniment ne font que confirmer ce que nous avons toujours dit : l'industrie hôtelière, dont on croit trop souvent le rendement illimité et certain, n'est pas sans présenter de sérieux aléas. Sensible à tous les événements économiques, à tous les caprices de la mode, elle peut traverser des moments d'une prospérité, que sa structure même, limite inéluctablement. Mais les moments de dépression mettent rudement son existence à l'épreuve, parce qu'ils secouent brutalement et longuement son économie.

On saisit donc maintenant pourquoi la question de la normalisation des prix est difficile à résoudre et pourquoi il semble utopique de parler de l'établissement de prix fixes dans l'hôtellerie (1). En période de crise, dans l'état anarchique actuel du marché, aucun pouvoir n'empêchera

(1) Les prix fixes sont généralement appliqués en ce qui concerne les repas, ainsi, d'ailleurs, que pour les chambres dans les hôtels terminus, dans les hôtels où le client fait un court séjour. Mais dans tous les autres genres d'hôtels où le client est appelé à séjourner et dans lesquels il faut tenir compte de considérations diverses, le prix fixe ne peut être que théorique.

à la concurrence aux abois de descendre au-dessous de son prix de revient, aucune réglementation ne se révèlera assez efficace pour empêcher le client de profiter d'une situation critique, dont il se rend bien compte. Mais existe-t-il, dans ce cas, un remède pour normaliser les prix de façon qu'ils laissent tout au moins la marge de perte la plus réduite ?

La réponse dépend entièrement de la valeur morale et matérielle de l'organisation syndicale de notre industrie. Il ne suffit pas, en effet, de proposer les normes selon lesquelles l'action de la concurrence, indispensable au développement de toute industrie, ne porterait pas atteinte à l'avenir même de l'hôtellerie. Il faut encore que l'adhésion des exploitants aux règles proposées, les engagements pris, soient individuellement et strictement respectés.

Partant, par conséquent, d'une organisation syndicale forte et étroite (1), et en possession d'une documentation suffisante qui manque encore à l'heure actuelle, nous proposons les mesures suivantes :

1° Etablissement de prix minima (2) pour les différents services que l'hôtel est appelé à rendre. Ces prix seraient arrêtés et fixés dans chaque syndicat pour la région qui le concerne, leur uniformation sur le territoire devant être recherchée au sein de l'organisation syndicale fédérative. Ils seraient basés sur le coût de production moyen et différeraient selon la classe des établissements (catégories fiscales actuelles ou classification intersyndicale). En aucun cas les tarifs des hôtels auxquels ils s'appliquent ne devraient descendre au-dessous. Bien entendu, la terminologie actuellement en usage devra être précisée (conditions des prix de pension, pour les groupes, pour les suppléments de toutes sortes, ristournes aux intermédiaires, agences de voyages, etc... (3).

2° Une entente en vue d'une collaboration constante avec les agences de voyage devra être enfin réalisée.

Etant donné la puissance d'achat de services hôteliers

(1) Voir pages 136 et suiv. notre conception à ce sujet.

(2) Le prix moyen ou le prix maximum rencontreraient des difficultés d'application pratique telles que nous ne les mentionnons que pour mémoire.

(3) Nos collègues suisses, qui ont traversé, et traversent encore, une crise terrible, ont pu, grâce aux liens syndicaux qui les unissent fortement, s'entendre sur la question des maxima (Minimal Preis Regulativ). Voir Dr MUNCH, ouvrage cité, p. 285 et suiv.

qu'elle représentent, les agences de voyage pourraient jouer un rôle intéressant comme régulateur des prix. Grâce à leurs filiales à l'étranger, elles sont informées sur les dispositions de la clientèle touristique souvent avant les hôteliers eux-mêmes. Elles seraient donc en mesure de collaborer loyalement avec ceux-ci, lors de la fixation des tarifs saisonniers. Jusqu'à ce jour, en dehors des agences de voyages sérieuses qui rendent d'appréciés services au tourisme, beaucoup ont exigé des hôteliers les moins bien armés des sacrifices sous forme de commissions hors de proportion avec les services qu'elles étaient appelés à rendre, désorganisant ainsi le marché de l'hôtellerie. Il nous semble que trop souvent elles se sont détournées de la belle sphère d'activité qui leur était dévolue et, ne comprenant rien du problème hôtelier, ont accentué encore le malaise dont elles sont appelées à souffrir, en fin de compte elles-mêmes.

3° Enfin, les syndicats hôteliers devraient être assez forts pour pouvoir faire accepter, en période de crise grave, la compensation des risques entre leurs adhérents. Nous nous expliquons : nous savons que, lorsque la demande est nulle, en présence d'une offre qui reste constante, les prix courants sont appelés à tomber verticalement au-dessous même du point mort dans chaque établissement. De sorte que, si tous les hôtels persistent à se concurrencer et à rester ouverts, ils risquent d'enregistrer tous, sans exception, des pertes sérieuses. Au contraire, si certains hôtels, alternativement, acceptaient de fermer momentanément leurs portes, réduisant ainsi au minimum leurs frais généraux, les autres maisons verraient leur pourcentage d'occupation s'accroître, en même temps que les prix se maintenir et leurs pertes se changer en bénéfices. Une convention aurait pour but de prévoir, à la charge de chaque maison restée en exploitation, une quote-part contributive qui, versée aux concurrents en sommeil, devrait couvrir les frais généraux indispensables de ces derniers.

L'idée est loin d'être irréalisable, la formule seule est à rechercher avec soin et bonne volonté (1).

En somme, nous venons de proposer, pour assurer le

(1) Vous ne nous dissimulons pas les difficultés pratiques qui seront rencontrées surtout dans les grandes villes.

salut d'une industrie particulièrement délicate, la conclusion d'ententes syndicales, qui revêtent le nom de cartel. Mais ce cartel, qui laisse aux adhérents la majeure partie de leur indépendance, qui ne limite que les prix au-dessous desquels l'offre ne pourra descendre — prix minimum — et la production dans certains cas (fermeture alternative de maisons) serait-il susceptible de tomber sous le coup de l'article 419 du Code Pénal? Certainement pas. La jurisprudence interprète très largement ce texte qui ne pourrait être applicable à de simples mesures de défense prises en présence d'événements angoissants pour l'avenir de notre hôtellerie et de notre tourisme (1).

(1) Voir à ce sujet un jugement intéressant : D. P. 1903. 2.297.

CHAPITRE V

ORGANISATION ADMINISTRATIVE

L'importance d'une entreprise dépend des capitaux dont elle dispose, ou qu'elle a engagés, du nombre des salariés qu'elle occupe, de la quantité et de la qualité des affaires qu'elle traite. Elle ne peut s'apprécier que par rapport à l'importance moyenne des entreprises, dans le même genre d'industrie ou de commerce.

Dans l'hôtellerie, c'est le nombre de chambres ou de lits qui sert de base à l'évaluation de la grandeur de l'entreprise puisque, si l'on affecte une valeur moyenne à chaque chambre, on reconstitue très approximativement le chiffre des capitaux qu'elle représente.

D'autre part, du nombre des chambres ou des lits qu'elles renferment, on peut également déduire le chiffre du personnel qui est nécessaire, en tenant compte, bien entendu, de la classe de l'hôtel considéré. Ainsi, on admet qu'un hôtel de tout premier ordre nécessite, pour son exploitation, un nombre d'employés qui peut atteindre l'unité par chambre, l'hôtel de deuxième ordre, environ un employé pour deux chambres, et l'hôtel ordinaire le même personnel pour trois chambres approximativement. (1)

En France, est considéré généralement comme grand hôtel, celui dont le nombre de chambres atteint ou dépasse

(1) Dr MUNCH, ouvrage cité, p. 319 et suiv.; son étude sur ce point confirme, pour la Suisse, ce que nous savons pour la France.

100; comme hôtel moyen, celui qui renferme de 50 à 100 chambres et petit hôtel, celui de moins de 50 chambres.

Nous avons vu que dans notre pays, la grande majorité des hôtels sont des entreprises de petites importance, puisque d'après la statistique générale de la France de 1926, sur 34.555 hôtels-auberges de toutes catégories, il y avait :

34.386 établissements occupant moins de 51 employés, soit de petits et moyens hôtels;

et 169 établissements seulement, occupant plus de 50 employés, soit de grands hôtels.

Cette remarque vaut d'ailleurs pour la plupart des pays de l'Europe et du monde (1).

Pourtant, dès le milieu du siècle dernier, la construction de grands hôtels a été entreprise, dans lesquels ont été investis d'importants capitaux et qui utilisent de nombreux salariés. La construction en « grande série » de chambres d'hôtels, sur un modèle uniforme est maintenant devenue chez nous chose commune, après avoir été pendant plusieurs années, semble-t-il, l'apanage des pays américains (2).

L'organisation administrative des hôtels, connue seulement jusqu'ici dans sa forme la plus élémentaire, a dû être perfectionnée. Elle répondait à la petite entreprise patronale, propriété d'un seul individu ou d'une seule famille, n'employant que très peu de salariés étrangers.

Nous ne saurions montrer dans quelle mesure les sociétés de personnes et plus encore les sociétés de capitaux ont marqué leur emprise dans l'industrie hôtelière. Mais, l'importance des capitaux nécessaires est devenue telle, qu'un particulier ne peut guère prétendre, de nos jours, à exploiter seul une affaire de quelque envergure et que la grandeur, le coût des entreprises d'hôtels croissant sans cesse, le recours au crédit est de plus en plus fréquent. Par là, sans doute, l'hôtellerie perd de son caractère familial, mais gagne en puissance.

(1) En Suisse, 72,07 % des hôtels existant en 1912 avaient moins de 40 chambres. Aux Etats-Unis du Nord où, pourtant, la grande hôtellerie atteint les proportions les plus vastes, 73 % sont des hôtels de moins de 50 chambres.

(2) Voir nos articles écrits en Amérique du Nord dans *La France Hôtelière* en 1920-1921.

Nous donnons ci-après 3 diagrammes qui montrent quelle est l'organisation administrative.

- 1) Du petit hôtel;
- 2) Du moyen hôtel;
- 3) Du très grand hôtel.

On voit qu'au fur et à mesure du passage de la forme « paternaliste » à la forme « statutaire », la spécialisation des services est de plus en plus poussée, ce qui entraîne l'établissement d'un programme général d'action très étudié correspondant au :

développement de l'entreprise en qualité (suivant le cas)
développement de l'entreprise en grandeur,
développement en variété des services assurés.

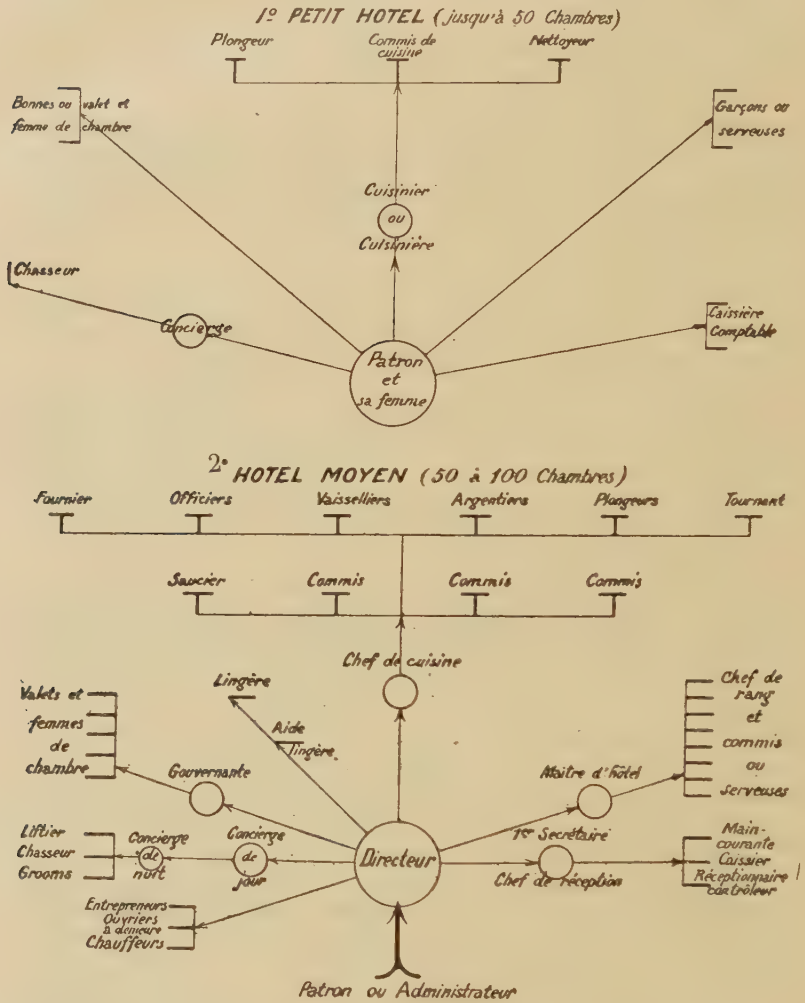
Toute erreur dans la conception de ce programme, toute fausse interprétation de ses normes dominantes, toute exécution à contretemps, toute liaison défailante entre les services, malgré le contrôle constant qui doit être exercé par les dirigeants, peuvent entraîner dans la grosse entreprise, des conséquences graves.

Mais, aussi bien que dans la petite, dans la moyenne et dans la grosse entreprise, les principes directeurs d'organisation doivent être connus, appliqués, perfectionnés sans cesse. Nous ne nous étendrons pas plus longuement sur ces questions qui sont à l'ordre du jour (1) et que l'hôtelier, comme tout autre entrepreneur doit connaître et adapter à la forme, la grandeur, la classe de sa maison.

On se demande souvent quel est le genre, quelle est la grandeur de l'hôtel dont l'exploitation peut donner les résultats financiers optimas. L'hôtel de luxe assure-t-il un rendement meilleur que l'hôtel de 2^e ou de 3^e catégorie? L'hôtel ouvert toute l'année jouit-il d'une supériorité décisive sur l'hôtel de saison ou celui qui a un caractère mixte? Enfin, le grand hôtel, dans chacune des catégories précédentes s'exploite-t-il dans des conditions plus avantageuses que le moyen et le petit hôtel? Aucune réponse satisfaisante

(1) Voir : *Comment faire vivre une entreprise*, par J. WILBOIS et LEHIXERANT.

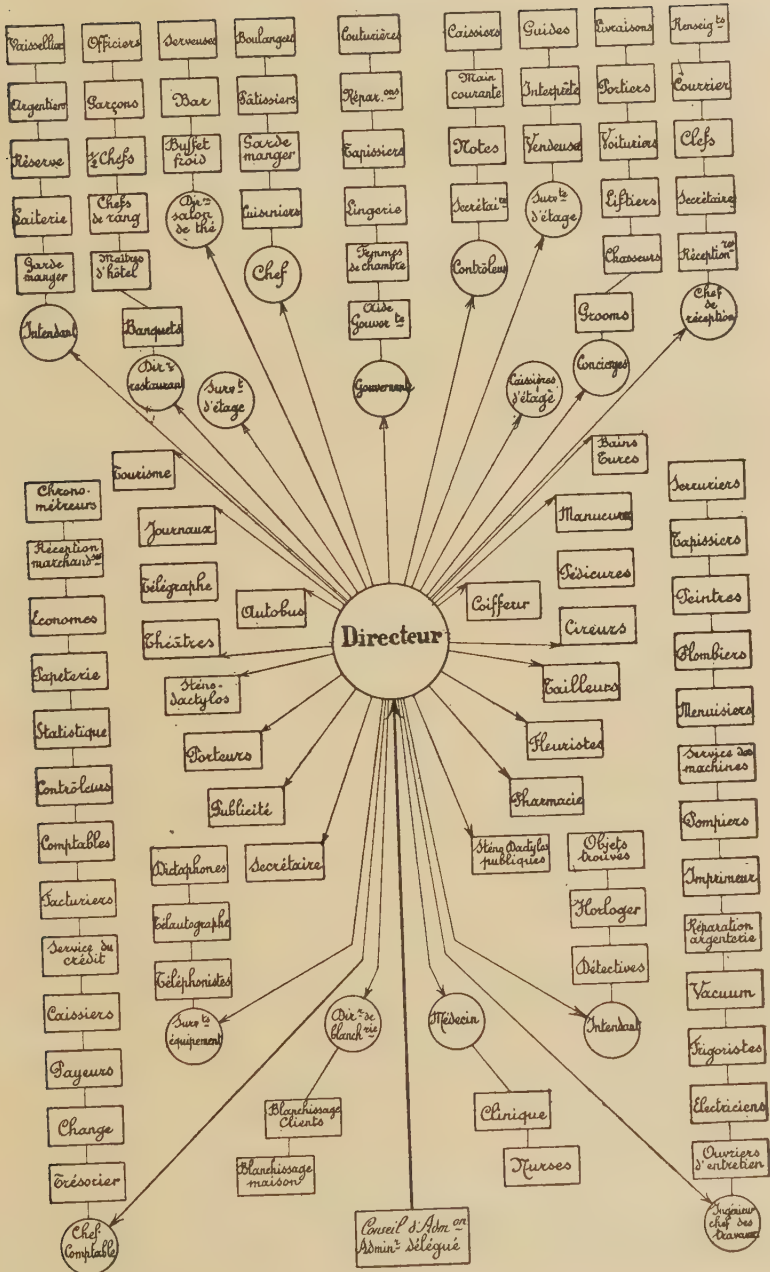
ne peut être donnée à ces questions, en l'état actuel de nos connaissances sur le problème. Sans doute, une étude



approfondie d'après les statistiques (1) encore inexistantes, chez nous, permettra de faire ressortir les caractéristiques

(1) Voir Dr MUNCH, ouvrage cité *Die Rentabilität*, p. 322 et suiv.. écrit d'après des renseignements obtenus en Suisse.

3° Grand Hôtel



(1) Adapté d'après Hotel Management de L.-M. Boomer

principales de l'entreprise hôtelière susceptible d'assurer le rendement moyen optimum. Mais la diversité des conditions de base des affaires est telle qu'on ne saurait énoncer, de prime abord, une préférence. Tout dépend de la structure financière d'une affaire, de son capital, de sa situation matérielle et commerciale, ainsi d'ailleurs que de la valeur administrative et professionnelle de ses dirigeants.

Actuellement, l'hôtellerie de luxe est trop lourdement handicapée par ses frais généraux, l'hôtel de saison doit faire face en trop peu de temps à des charges qui courent pratiquement toute l'année. Il apparaît, en ce qui concerne la grandeur de l'entreprise que l'hôtel d'importance moyenne pourrait donner les résultats les plus satisfaisants; en effet, l'influence du patron ou d'un directeur à la hauteur de sa tâche, peut encore se faire sentir sur ses services dans un hôtel ne dépassant guère cent à cent cinquante chambres. Il leur est possible, par une présence continue, de remédier directement aux insuffisances, de se tenir en rapports fréquents avec la clientèle, de veiller constamment à réprimer les fuites, les coulages, les négligences. Dans la grande entreprise, le dirigeant n'est pas aussi facilement en mesure de visiter journellement ses services et de leur imprimer sa volonté. Sa confiance doit reposer sur ses chefs de service, sur le contrôle, qui doit le renseigner à l'égard de leur gestion, et l'on sait que rien ne vaut tant que l'œil du maître. Par contre, dans la petite maison, si le patron exerce par lui-même l'une des fonctions principales: cuisinier ou maître d'hôtel, s'il fait lui-même son marché, trop absorbé par sa tâche quotidienne, il négligera, fatalement, bien des autres services.

Notre jugement n'est pas donné comme axiome, une foule de facteurs intervenant dans la réussite d'une affaire. Nous retiendrons seulement que, pour la petite comme pour la moyenne et la grosse entreprise, l'influence du dirigeant, qui doit être un technicien, peut être décisive.

Les caractères de l'organisation moderne des entreprises qui s'observent aussi dans l'hôtellerie sont:

1° L'élargissement des entreprises. A côté des petits hôtels employant un personnel réduit, mettant en œuvre des capitaux modestes, d'autres ont grandi qui ont pris la forme juridique de sociétés à responsabilité limitée, en commandite ou anonymes, pour concentrer des capitaux

importants et grouper un personnel nombreux. Ils organisent une division technique du travail, une *spécialisation* poussée aussi loin que le permet la nature même de l'industrie. Ce caractère moderne s'appelle la *concentration*.

Ensuite, la grande entreprise a poussé des prolongements en arrière et en avant. (1) Elle a étendu son activité en arrière en se chargeant des travaux préparatoires à ceux qui étaient d'abord l'objet unique de cette industrie; elle a débordé son ancien cadre par l'avant en se chargeant aussi des travaux complémentaires de ceux de sa spécialité. C'est le phénomène de *l'intégration*, qui semble d'abord en contradiction avec le phénomène de la spécialisation des entreprises, mais qui se concilie avec lui et qui augmente la concentration des entreprises.

2° La liaison de plus en plus étroite des grandes entreprises entre elles. Elle a pour but:

a) tantôt d'échapper aux inconvénients de la concurrence sous forme de lutte par la vie, en la supprimant ou en la rendant moins âpre;

b) tantôt de diminuer les risques inhérents à toute espèce de production, d'exploitation en les diversifiant. Une entreprise s'intéresse à d'autres entreprises qui ne sont pas de la même espèce qu'elle, comme un capitaliste industriel met dans son portefeuille des valeurs de plusieurs sortes.

La liaison entre plusieurs affaires s'opère à l'aide d'une riche variété de combinaisons bien connues: fusions, cartels, trusts ou même simple communauté d'intérêts.

Dans quelle mesure ces caractères d'organisation administrative moderne se manifestent-ils dans l'industrie hôtelière? Quelles formes pratiques revêtent-ils habituellement?

On ne saurait parler de spécialisation nettement marquée dans l'hôtellerie. S'il existe, aux Etats-Unis, des hôtels ne recevant qu'un genre de clientèle déterminée (hôtels et clubs pour célibataires, hôtels et clubs pour femmes seules, hôtels exploités et ne recevant que des hommes de couleur, etc...) on ne constate pas chez nous pareille spécialisation.

(1) *Précis d'économie politique*, par P. REBOUD, Dalloz 1927, t. I p. 282 et suiv.

Cependant, nous connaissons, déjà l'hôtel appartement destiné aux longs séjours d'une clientèle recherchant l'intimité du chez soi, en même temps que les facilités qu'offre le service d'hôtel. L'hôtel terminus, l'hôtel patronné surtout par les voyageurs de passage, adapte ses services aux exigences de cette clientèle, différentes de celles effectuant à l'hôtel des séjours prolongés; l'hôtel de séjour ou la pension de famille. Enfin, nous savons que les hôtels s'adressent étant donné le luxe de leur installation, leurs prix, à des clientèles de catégories différentes. Cependant, la spécialisation s'affirme surtout dans les grands hôtels où des services spéciaux, parfois autonomes, sont appelés à satisfaire les exigences diverses de la clientèle: logement, restaurants, bars, service des banquets, des fêtes, bureaux de change, de théâtres, de tourisme, salons de coiffure, etc... Un personnel spécialisé est attaché à tous ces services avec un chef responsable, plus ou moins directement, vis-à-vis de l'administration générale de l'hôtel.

Mais, étant donné, qu'au fond tous ces services tendent au même but qui est la satisfaction des besoins individuels du client, ils sont tous parfaitement solidaires. La mauvaise exécution de l'un d'eux nuit à l'ensemble. C'est ainsi que les essais d'affermage de restaurants de grands hôtels, n'ont pas été, en général, couronnés de succès. (1) C'est aussi pour cette raison que de grands hôteliers conservent sous leur direction directe des services, que les non professionnels mettraient volontiers en régie, pour s'en épargner les soucis.

A cette idée de spécialisation se rattache celle de la standardisation, orgueil des économistes d'outre Atlantique, dont les résultats pratiques sont actuellement mis en question. La standardisation aboutit à la production en série, à la mise sur le marché de masses de produits que la consommation devrait pouvoir absorber au fur et à mesure. La crise économique actuelle, dans l'opinion de beaucoup, démontre, dans une certaine mesure, tous les excès d'une surproduction.

Dans l'hôtellerie, une certaine standardisation s'est produite en ce sens que, sur le modèle des hôtels américains,

(1) Voir l'enquête entreprise à ce sujet dans le *Bulletin d'études du Syndicat des Directeurs Français d'Hôtels et de Restaurants*, 1930.

ont surgi de toutes parts des maisons de grande capacité, contenant des chambres installées sur le même modèle, dotées d'un même confort. Il en est résulté que la construction de ces maisons n'a pas répondu à ce qu'on en attendait, l'offre de chambres accrues sans limite dépassant la demande. Un avilissement des prix s'en est suivi et l'hôtellerie dans son ensemble, devait traverser une crise sérieuse. Il faut noter d'ailleurs, que les meilleurs hôteliers n'ont pas donné dans ce travers et s'en sont tenus à l'idée que la standardisation ne convenait guère à notre industrie. Les goûts divers de la clientèle, l'absence d'uniformité dans la conception du confort et même du luxe, l'esprit individualiste des voyageurs de tous pays, même des Américains, ont fait que l'hôtellerie « standardisée » ne paraît pas être, de sitôt, la formule qui conviendra chez nous.

L'hôtelier, devant assurer à son client les satisfactions de tous ordres, la mécanisation, l'uniformisation en un nombre limité de gestes simples, quasi automatiques sont dans l'état actuel des mœurs impossibles. Nous restons cependant convaincu que l'hôtelier doit s'efforcer de rendre son exploitation aussi efficiente que possible, c'est-à-dire, produire le maximum de résultats avec le minimum d'efforts. Dans l'organisation de son entreprise, dans l'installation de ses chambres, de ses divers services, (1) dans ses achats de produits de toutes sortes, (2) il peut s'inspirer des principes modernes de rationalisation et les adapter à son exploitation.

Intégration

Elle réunit ce que la spécialisation disperse. Elle consiste à exécuter dans une même entreprise (ou dans un groupe d'entreprises ayant des intérêts communs), des opérations connexes que la spécialisation aurait réparties en

(1) Les machines de toutes sortes introduites dans les grandes cuisines modernes, tout en rendant de sérieux services au point de vue hygiène, n'ont guère diminué l'emploi de la main-d'œuvre ni les frais généraux. Le caractère intermittent du travail, rend l'utilisation de la machinerie assez coûteux, toutes proportions gardées.

(2) Le Comité d'Etudes hôtelières, préconisé par le Syndicat des Directeurs Français d'Hôtels, prévoyait entre autres :

L'étude des marchandises, denrées, de l'outillage, de la vaisselle, verrerie, etc., de façon à uniformiser les types, à en proposer la production aux fabricants et à en diminuer ainsi le coût de revient.

plusieurs indépendantes. (1) On a coutume de distinguer deux sortes d'intégration, l'une dite intégration verticale, et l'autre, intégration horizontale.

Dans l'hôtellerie, il y a intégration verticale quand l'hôtelier est amené à produire les marchandises de tous ordres qu'il emploie, par exemple: les produits de l'étable et de la basse-cour, du jardin, etc..., etc... Il y a encore intégration verticale, lorsque l'hôtelier fabrique sa force motrice, construit dans ses ateliers des machines, des objets divers, pour son propre usage. Dans une certaine mesure, il y a encore intégration dans le cas où, au lieu de s'adresser à un entrepreneur distinct, l'hôtelier aménagera une blanchisserie pour le linge qu'il utilise ou celui de ses clients ou effectuera, par des camions et voitures, le transport de ses marchandises et de ses clients. On ne saurait aller trop loin dans cet ordre d'idées: l'entreprise hôtelière n'a pas encore atteint le cycle de la grande entreprise, qui pourrait se passer des services nombreux obtenus des producteurs et intermédiaires de tous genres.

L'hôtelier de province, de campagne ou de la montagne, loin de toute agglomération et de tout centre de ravitaillement et de transport, fait, sans doute, l'intégration verticale. Mais on peut dire que c'est dans une mesure très restreinte, parfois temporaire. L'hôtelier de la grande ville a, presque toujours, meilleur compte en s'adressant aux entreprises spécialisées qui se concurrencent en vue de le servir. Les essais tentés par certains grands hôtels: création de blanchisseries, fermes d'élevages, établissements horticoles, vini-coles, agricoles, ateliers de construction du petit outillage, de menuiserie, d'ébénisterie n'ont pas donné de résultats financièrement satisfaisants. Nous croyons que ces échecs ou demi-échecs sont la démonstration frappante de la complexité de la tâche qui incombe aux dirigeants dans leur activité immédiate. L'hôtelier a déjà fort à faire pour que ses propres services marchent continuellement sans à-coup, donnent satisfaction, sans s'ingénier à se créer des soucis supplémentaires, en se substituant aux producteurs, à ses fournisseurs. Aussi, croyons-nous, l'expérience démontre que les hôtels ne tendent guère vers l'intégration verticale, si

(1) P. REBOUD: *Précis*, citè p. 284.

ce n'est dans les cas où ils y sont obligés, comme appoint, comme secours remédiant à des défaillances possibles.

L'intégration horizontale n'apparaît pas, elle non plus, avoir la faveur de nos hôteliers. On peut admettre que cette tendance se manifeste lorsque l'hôtel aménage des magasins de vente d'articles courant, nécessaires pour les voyageurs, des bureaux de change, de banque, des salons de coiffure, etc... Mais il y aurait plutôt, avons-nous vu, spécialisation dans l'entreprise: l'hôtel peut tendre à satisfaire les besoins humains et ils sont variés! L'intégration diffère de la spécialisation en ce sens que, respectant les spécialités, elle les rassemble sous une direction unique en vue de réaliser des économies et de rendre l'entreprise intégrée indépendante des entreprises connexes.

Concentration

Une industrie se concentre, lorsque certaines entreprises y prennent proportionnellement plus d'importance que les autres. Il y a, indiscutablement, concentration dans l'industrie hôtelière moderne. L'hôtel de 200 chambres, et plus, représente une concentration de quatre petits hôtels de 50 chambres. Mais le grand hôtel est-il appelé à évincer dans l'avenir les nombreux petits hôtels existants actuellement ou qui entrent en exploitation journalièrement? Nous ne le saurions dire. Si la concentration est un phénomène non seulement national, mais international, (1) si ses causes résident dans les avantages de tous ordres que la production en grand procure aux grandes entreprises, nous ne croyons pas qu'elle soit, dans l'hôtellerie une source d'avantages décisifs (2). Nous restons persuadé que la moyenne hôtellerie, dont le cadre correspond à l'activité incessante et étendue d'un homme, n'est pas prête de disparaître chez nous. Nos développements précédents expriment assez notre manière de voir à ce sujet.

(1) Voir: *Cours d'économie politique*, par M. C. PERREAU, 1928 t. I, p. 2011 et suiv

(2) Voir *L'I. G. Farbenindustrie et la taille optimum des affaires*, par Paul MAQUENNE, publié par « Chimie et Industrie ». Les conclusions de l'auteur s'appliquent aussi bien à l'hôtellerie.

La concentration dans l'hôtellerie s'est opérée, comme dans les autres industries :

Par agrandissement naturel d'un établissement donné, par l'adjonction de chambres ou de locaux annexes, par la création d'un hôtel correspondant.

Par fusion : c'est le cas de la société hôtelière qui en absorbe d'autres dans la même ville ou dans des contrées différentes.

Par une participation financière, laissant subsister les entreprises, mais les attachant par des intérêts, des liens plus ou moins serrés. L'ensemble forme ce que l'on appelle communément dans l'hôtellerie un « groupe », une « chaîne ».

La même remarque que précédemment s'impose à notre esprit. L'influence personnelle, indispensable dans la conduite de l'entreprise hôtelière, ne parvient plus, ou difficilement, à s'exercer sur des maisons trop éloignées les unes des autres. La difficulté d'introduire la standardisation dans notre industrie, rendra toujours précaire le contrôle du dirigeant sur les maisons d'une chaîne, et les exemples que nous connaissons à l'étranger et en France, ne sont pas tous concluants. Certains avantages, tels que la possibilité d'achats en commun, la publicité collective et réciproque (quand d'ailleurs le dirigeant peut s'en occuper lui-même), sont contrebalancés par des désavantages tels que la quasi impossibilité de redresser immédiatement des erreurs commises à l'insu du chef de groupe, erreurs souvent irréparables par suite du caractère « comptant » des affaires dans l'hôtellerie (1).

Pour terminer ce chapitre, nous dirons quelques mots des cartels et trusts qui, pratiquement, sont inexistants dans l'industrie hôtelière.

Le Cartel qui est une entente conventionnelle, ayant un caractère de monopole durable ne peut se former aisément dans l'hôtellerie, étant donné que le nombre des hôtels est

(1) Un exemple intéressant de concentration « par agrandissement » nous a été donné par la Compagnie Générale Transatlantique ; sous l'impulsion de son regretté Président, M. Dal Piaz, une floraison d'hôtels de bon goût a surgi en Afrique du Nord, jusque dans les sables du désert, apportant la civilisation dans des endroits perdus. Mais que d'efforts cette entreprise nécessite en vue de garder la cohésion et de donner des résultats financiers suffisants !

très grand, que l'uniformité dans les services n'est pas réalisable et qu'enfin, la hausse ou le maintien des prix que désirait faire naître l'entente seraient vite déjoués par la création d'un succédané: un hôtel rival.

Les efforts tentés par la Société Suisse des Hôteliers, en vue de faire maintenir par ses membres un prix minimum déterminé d'après la catégorie des hôtels, est une tendance timide vers le cartel.

Il est possible, il est peut-être souhaitable que l'hôtellerie française, ruinée par une concurrence mutuelle de plus en plus vive, arrive à établir certaines conventions entre les hôtels les mieux armés (fermeture périodique, partielle ou totale des établissements à rendement négatif) afin de parer à un désastre général. La lâcheté des liens syndicaux, l'individualisme qui règne dans notre industrie laissent à penser qu'il est peu probable qu'un cartel, surmontant les difficultés qui s'opposent à sa naissance, vienne infirmer notre modeste prédiction.

Quand au trust, combinaison financière groupant sous une direction unique plusieurs entreprises qui perdent complètement leur indépendance, il opère une triple concentration : financière, industrielle, commerciale et de ce fait devrait procurer une certaine supériorité, sous forme d'économies dans la production. Il existe dans l'hôtellerie, même en France, des sociétés qui se sont donné pour but de réaliser une concentration des forces d'établissements distincts. Mais si, financièrement et dans quelque mesure, commercialement, les combinaisons répondent à la forme du trust, on ne saurait dire qu'industriellement, elles atteignent le résultat désiré. L'exploitation d'un hôtel ne peut être menée « industriellement ». La production en série s'oppose au caractère dominant du travail à l'hôtel. Les marchandises qu'emploie l'hôtel, ou bien trop périssables, ou trop diverses, ou bien d'utilisation trop irrégulière, peuvent difficilement être distribuées à partir d'un lieu central d'achat ou de conservation. L'économie qui pourrait, éventuellement, résulter d'une centralisation serait promptement annihilée par les frais supplémentaires résultant d'une répartition d'après des demandes toujours urgentes, irrégulières, même si la standardisation des produits arrivait à satisfaire les besoins et les goûts variés des divers établissements récepteurs.

En résumé, l'hôtellerie ne revêt jamais un caractère

industriel très poussé et se prête mal aux formes d'organisation administrative connues de la technique moderne. Elle est le domaine de la petite entreprise et, probablement, de longtemps, il en sera ainsi.

QUATRIEME PARTIE

LE POINT DE VUE SOCIAL ET JURIDIQUE

CHAPITRE PREMIER

ROLE DE L'HOTELLERIE DANS LA SOCIETE MODERNE

Si attachant que puisse être l'historique de l'hospitalité, notre intention n'est pas de le faire ici (1).

Certes, c'est un art que de pratiquer l'hospitalité, art qui, pour être complet, nécessite un don particulièrement subtil de psychologue, une connaissance complète des moyens tendant à la satisfaction de l'être humain à tous les âges de sa vie, une maîtrise de soi-même, toute une gamme de sentiments allant de la fermeté à l'enthousiasme. Recevoir de tous les coins du globe des individus, qui ont des mœurs différentes, leur rendre attrayant le contact avec un milieu nouveau, prévenir autant que possible leurs désirs, calmer parfois les impatiences que fait naître en eux un jugement hâtif sur des habitudes qui leur sont étrangères, enfin, provoquer l'intention de prolonger leur séjour et de le renouveler, que de qualités, que d'habileté cela suppose!

L'histoire de l'hospitalité offre un intérêt incontestable pour l'hôtelier qui aime son métier. Il y suivra l'évolution des voyages à travers les siècles, ces voyages qui étaient à

(1) Voir Dr GLUCKSMANN : *Das Gaststättenwesen*, qui consacre des pages très intéressantes à l'histoire de l'hospitalité. Voir aussi notre bibliographie.

certaines époques comme des entreprises dangereuses, semi-guerrières, pleines de risques, d'embûches, véritable expédition, d'où le voyageur ne revenait pas toujours sain et sauf.

Dans l'antiquité, l'étranger avait droit d'asile chez le particulier, pour lequel c'était un sujet de fierté de recevoir l'hôte avec tous les honneurs dûs à son rang. Puis, peu à peu, naquit la nécessité d'installer le long des grandes routes des hôtelleries, sortes d'établissements publics gratuits, puis payants, où hommes et bêtes trouvaient logement et nourriture. Curieuse serait l'étude des édits réglementant la conditions des tenanciers de ces hôtelleries, souvent véritables coupe-gorges à l'époque de l'Empire romain.

Dans notre Gaule, les hôtelleries étaient regardées comme des repaires, des lieux maudits où les voyageurs ne pouvaient guère espérer trouver un confort quelconque. Au Moyen Age, les couvents et les monastères sont ouverts à tous et l'on y reçoit les pelerins, les commerçants qui se déplacent, les chevaliers.

Il faut dire que les auberges sont toujours rudimentaires et peu sûres. Mais l'activité que firent naître les grandes foires annuelles ou saisonnières, les déplacements de plus en plus fréquents, des « personnes de qualité » accompagnées d'une suite nombreuse, les Ordonnances de l'ancienne France réglementant la tenue des auberges, contribuèrent à l'assainissement matériel et moral de l'hospitalité mercenaire. Enfin, l'établissement de postes régulières sur les routes du royaume, tout au long desquels existaient des auberges où les voyageurs se reposaient après les longues étapes vint donner naissance à l'industrie hôtelière de nos jours.

Les hôteliers s'ingénierent à meubler leurs établissements avec goût, à les entretenir avec propreté, à y servir une nourriture saine et variée, à y instaurer des méthodes commerciales... 1830, à Paris existe l'Hôtel Meurice, 1855 l'Hôtel du Louvre et à la fin du XIX^e siècle, toutes ces belles maisons dont plusieurs existent encore où les rois descendaient lorsqu'ils venaient à Paris. Les voyages, préparés par les « Courriers », puis par les Agences de voyage sont faciles. Le tourisme, mot inconnu hier, est considéré actuellement comme une industrie capitale dans l'économie du pays et l'hôtellerie qui lui sert de base est l'une de ses branches maîtresses.

Ce très court aperçu, cette esquisse, n'aura que le mérite

d'inciter le lecteur à se reporter aux ouvrages concernant l'hospitalité à travers les âges, qui nécessiteraient une étude spéciale bien intéressante.

De la lecture des conditions passées de l'hospitalité, l'hôtelier ne pourra qu'acquérir le désir de travailler dans sa sphère vers l'amélioration constante « du bien recevoir », dont il est resté maintenant le seul artisan.

Nous avons vu que l'hôtel, consommateur de produits de toutes sortes, fait appel à toutes les industries, à tous les corps de métier. Il est aussi un magnifique champ d'essai pour les sciences appliquées et pour les arts.

Nous pourrions nous étendre longuement sur l'évolution du progrès dans toutes les sciences qui ont rendu l'urbanisme, l'habitation, l'alimentation humaine ce qu'ils sont de nos jours et nous pourrions montrer facilement que c'est à l'hôtel que furent surtout pratiquées les premières expérimentations: procédés de chauffage les plus nouveaux (thermo-siphons, mazout), transformateurs de haute-tension, ascenseurs rapides et silencieux, téléautographe, signalisation lumineuse, tubes pneumatiques, transporteurs d'ordres de toutes sortes, matières isolantes nouvelles, canalisations de cuivre et de fer galvanisé remplaçant le plomb, fosses septiques dans les campagnes, frigorifiques perfectionnés, machines à laver la vaisselle et le linge, appareils de cuisine pratiques et rationnels, etc... etc... etc... Enfin, le téléphone dans toutes les chambres, en attendant qu'y pénètre la radio, les plates-formes pour l'atterrissage des avions; tous ces perfectionnements qui ont pour but — sans l'atteindre jamais — de rendre l'existence de l'homme plus heureuse, ont été expérimentés à l'hôtel et y ont acquis droit de cité. Les rapports entre la science et l'hôtel sont si étroits, qu'en certains pays, les groupements hôteliers entretiennent, en se chargeant de l'impression des travaux de certains savants, l'émulation scientifique au bénéfice de l'hôtel. (1)

En matière d'art, l'hôtel a surtout suivi et non précédé l'évolution de l'art dans l'architecture et l'ameublement. Non point, parce que les hôteliers aient été plus timides ou plus routiniers, mais, recevant une clientèle très diverse, de goûts variés, il leur a fallu être circonspects, astreindre

(1) L'Institut International d'Organisation Scientifique du Travail publie une liste bibliographique concernant l'organisation scientifique du travail dans les hôtels, les hôpitaux, etc.

l'architecte et le décorateur à la sobriété, leur imposer le souci du pratique, du confort véritable.

L'hôtel aura contribué à l'évolution de l'art décoratif moderne français dans un sens plus sobre, plus dépouillé, plus humain. Il a aussi joué le rôle d'un admirable organe de publicité en faveur de cet art, qu'il a fait connaître et apprécier à une clientèle, venue de tous les points du monde.

De nos jours, l'hôtel est, de plus en plus, non seulement un pourvoyeur de repos et de nourriture, mais encore un centre commercial, intellectuel, artistique. S'il y a encore de rares personnes qui n'aient pas eu l'occasion de descendre dans un hôtel, nombreuses sont celles qui y concentrent aujourd'hui leur vie familiale, mondaine et leurs affaires.

Pour répondre aux demandes, quelques grands hôtels en Europe, et plus encore aux Etats-Unis, sont devenus de véritables cités où le voyageur et le séjournant trouvent à leur portée tous les agréments et toutes les facilités de l'existence : banque, bureau de voyages de poste, commerces divers, cliniques, installations thermales les plus variées, théâtre, église, salles de fêtes, de concerts, de réunions, sans compter les nombreuses salles de café, de jeux, les restaurants et les bars pour toutes les bourses, les salles de banquets.

La crise du logement qui a sévi depuis la guerre dans de nombreux pays a, sans doute, hâté l'évolution inexorable des mœurs. On peut aussi affirmer que, frappées lourdement par les impôts, les grosses fortunes n'ont plus eu la possibilité d'entretenir les grandes propriétés urbaines et les châteaux de province où se donnaient les fêtes brillantes et manifestations mondaines qui, maintenant, ont lieu à l'hôtel.

Dans notre siècle de spécialisation à outrance, toute maladie qui demande des soins particuliers se soigne désormais en maison de santé ou de cure. De même la célébration des grandes cérémonies familiales, les dîners, les bals se donnent dans les salles d'hôtel destinées à cet usage. La maîtresse de maison, si elle n'a plus la joie triomphante d'une réception particulièrement réussie, qui soit son œuvre exclusive, est, par contre, débarrassée de mille soucis absorbants et des difficultés réelles de main-d'œuvre. La vieille servante familiale n'est plus, désormais, qu'un souvenir attendrissant du passé, la crise des domestiques des deux

sexes est sévère et la vie familiale doit se restreindre à un minimum qui ne permet plus d'offrir, aux hôtes ravis, la délicate hospitalité du « vieux temps ». Quelle est, d'ailleurs, la femme moderne qui soit prête à supporter la tyrannie des devoirs mondains l'obligeant à payer désormais résolument de sa personne? Elle n'a ni le temps, ni la volonté, ni les moyens de le faire. Elle ne le saurait pas, non plus, ses études au lycée prolongées tard ne lui ayant pas laissé les loisirs d'apprendre, dans toute leur complexité, leur minutie, les « travaux ennuyeux et faciles » de l'économie domestique, auxquels sa mère consacrait sa vie. Quand la femme de nos jours ne travaille pas, soit pour son compte personnel, soit comme associée de son mari, maintes questions sollicitent son activité intellectuelle, qu'elle ne veut pas laisser sans aliment.

Promu à la hauteur d'un véritable service public, l'hôtel tend à remplacer le logis familial. L'hôtel appartement, qui est déjà réalisé largement aux Etats-Unis, a trouvé en France des défenseurs zélés. Grâce à sa composition comprenant un nombre variable de chambres, dotées de parfait confort, salle à manger, pièces de réception, bibliothèque, etc..., l'hôtel appartement (1) permet au client d'être suffisamment isolé, de se sentir chez lui, en même temps, de profiter des pièces communes et surtout des services communs.

Cette expression moderne de l'habitation bourgeoise a-t-elle des chances de s'acclimater en France, est-il souhaitable qu'elle y parvienne?

Il est certain que l'idée du « chez soi » est très ancrée chez le Français qui tient à un cadre patiemment composé par lui ou par les siens, aux meubles qu'il a choisis ou qui témoignent d'un long passé. Il répugne, en outre, à la vie en commun qui suppose un amoindrissement de son individualité, de son charmant égoïsme foncier. Il est non moins certain qu'au foyer familial se développaient les vertus qui ont fait, jusqu'ici la force de notre race: respect de soi-même, du nom, du culte de l'honneur familial, probité, sens de la solidarité au sein du groupement. La formule de malediction « qu'il meure le dernier des tiens » n'était pas

(1) *Ce que serait un nouveau mode d'habitation : l'hôtel-appartement*, par Marcel PASSERAT, chez l'auteur, 24, place Charles-Fillion, Paris (17^e).

insensée; elle visait, par delà celui auquel elle s'adressait, tous ceux qui l'entouraient au foyer ou étaient appelés à le perpétuer. Et ce n'est plus la solidarité du clan, mais une fâcheuse promiscuité que la vie à l'hôtel créé et entretient.

Enfin, pour effleurer une question qui nous est chère, que deviendra l'enfance à l'hôtel? Privé de toute la forte et saine poésie des traditions familiales, que ne préserveront plus l'atmosphère de tendresse, l'âme de la maison, l'enfant acquerra trop tôt la connaissance desséchante de la réalité qui fait replier l'homme au sein de son égoïsme. Il verra le naturel de la vie sous un jour crû et quelles déceptions n'aura-t-il pas à l'âge où le rêve est encore permis? Trop vite il prendra le goût d'un luxe un peu banal qui constitue, souvent, plus une recherche des aises qu'un sens délicat du beau.

En perdant tout caractère personnel, le service à l'hôtel gagne, sans doute en impeccabilité, mais, du même coup, le lien sentimental qui unissait autrefois parents et enfants, maîtres et serviteurs, disparaît.

Sauvegarder ces précieuses influences familiales au sein d'une vie collective à l'hôtel, paraît difficilement réalisable. Le foyer n'est-il pas d'ores et déjà bien compromis par les conditions mêmes de la vie moderne et est-ce encore possible de s'opposer à cette évolution forcée? L'avenir seul élucidera ce point.

L'hôtel joue, non seulement dans la vie de société nationale, un rôle important; il exerce certainement une influence heureuse pour le rapprochement des peuples. Et ce n'est point là sa moindre utilité.

Devenu par excellence l'endroit où les races entrent en contact à l'occasion de congrès, expositions, conférences, traités commerciaux et de paix, et journallement à la faveur des relations de voyage, l'hôtel sert l'idée de confraternité internationale. De là, avons-nous vu, s'est faite la nécessité d'étudier les relations entre voyageurs et hôteliers sur le plan international, au sein de groupements tels que l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, fédération de Chambres Nationales et de l'Union Internationale Hôtelière, associations d'individualités de tous pays. De leur côté, les organisations ouvrières étudient les grands problèmes qui les touchent, dans le sens auquel les dispose le mieux leur idéalisme: Union Internationale des Travailleurs des Hôtels

Restaurants, Cafés (1), Association Gènevoise Internationale des employés d'hôtels et de restaurants, à tendance politique neutre (2).

On le voit, l'industrie hôtelière ne peut plus être considérée comme une force économique et sociale négligeable. Consommatrice appréciable par la quantité et la variété de ses besoins, merveilleux champ d'étude et de vulgarisation scientifique, artistique, centre de réunions familiales et nationales, point de contact entre les peuples, l'hôtellerie moderne contribue, dans un cadre de plus en plus étayé, à la réalisation de la paix entre les hommes de bonne volonté.

(1) Compte 67.000 membres environ.

(2) Compte 22.000 membres répartis en 15 sections dans le monde

CHAPITRE II

LA MAIN D'ŒUVRE HOTELIERE

La restauration et l'hôtellerie occupent en France, d'après les résultats du recensement de 1926 (1) : 312.574 employés, dont pour les hôtels proprement dits et auberges 171.936 (82.300 hommes et 89.638 femmes). Cela donne une idée de l'importance sociale de l'hôtellerie.

Le nombre d'employés comprend une bonne part d'étrangers, ainsi que l'indique un rapport présenté en 1928 au Ministère du Travail (2).

D'après ce travail, il résulte qu'à Paris, la proportion d'étrangers employés aurait atteint en 1927, 16 % des travailleurs appartenant aux établissements visités (13,8 % dans l'ensemble des hôtels parisiens), surtout des Italiens, puis des Suisses, puis des Tchéco-Slovaques. C'est à Nantes, avec 1, 54 % que l'on trouve la plus faible proportion constatée. Au contraire, dans les plages de la Manche, la proportion est plus forte : 27 % à Dieppe et à Dinard, 28 % à Deauville. Elle augmente encore sur certaines plages de l'Océan ; 30,7 % à La Baule, tandis que les plages situées plus au sud, comme Royan et Arcachon, se distinguent par leur faible pourcentage de main-d'œuvre étrangère.

Sur la côte d'Azur, la proportion atteint 30 % en moyenne (Menton 55,8 %). Bien entendu, les Italiens sont les plus nombreux, de beaucoup. Dans les stations des Alpes, le

(1) Résultats statistiques du recensement général de la population (recensement de 1926, 3^e partie, Population active, p. 140).

(2) Enquête sur l'emploi de la main-d'œuvre étrangère dans les hôtels, conduite par M. Pouillot, chef de service de la main-d'œuvre étrangère au Ministère du Travail, publié en 1928.

pourcentage varie de 33 à 60 %, ce dernier chiffre étant constaté à Annecy. Dans les Vosges, la moyenne est de 28 %. Mais c'est dans le Massif Central que les travailleurs étrangers sont les plus nombreux dans l'hôtellerie: Royat 46 %, Vichy 52,8, La Bourboule 60, Châtel-Guyon 62,6 %.

Le rapport conclut de la façon suivante:

« Il a été constaté que les emplois de direction dans les
« hôtels de luxe sont fréquemment confiés à des étrangers
« et que c'est précisément dans ces établissements que la
« proportion de main-d'œuvre étrangère est la plus considérable.

« Il a été également constaté que, dans les maisons où
« cette direction est étrangère, le personnel en contact immédiat avec la clientèle (concierges, portiers, chasseurs, bagagistes, préposés aux ascenseurs) est presque tout
« de nationalité étrangère.

« Enfin, l'enquête effectuée dans une des principales stations thermales du Massif Central a permis de préciser
« un point qui peut servir de conclusion à la présente enquête.

« C'est dans les hôtels de première catégorie, c'est-à-dire
« les plus luxueux, ceux où il est exigé des employés une valeur professionnelle plus grande et où, en conséquence, le travail est le plus rémunérateur, que l'on rencontre la plus forte proportion de travailleurs étrangers. Alors que
« les 134 hôtels visités emploient dans leur ensemble 52,8 %
« de main-d'œuvre étrangère, les seuls hôtels de première catégorie en emploient 78 %. »

Avant guerre, le pourcentage de travailleurs étrangers était beaucoup plus considérable encore. On peut dire que la main-d'œuvre, dans les grands hôtels, était surtout étrangère. Nous croyons que l'une des raisons de cet état de choses était que le Français, voyageant peu, n'acquerrait pas la connaissance des langues étrangères, indispensable dans la grande hôtellerie. D'autre part, l'hôtellerie était considérée comme une industrie peu reluisante. On lui préférerait l'éclat, même modeste, d'une fonction officielle. Il faut aussi reconnaître que l'hôtellerie, industrie qui ne chôme jamais, réclame de sérieux sacrifices quant aux loisirs. Réglementées seulement depuis la loi de 1906 sur le repos hebdomadaire, et depuis l'application de la loi des huit heures aux travaux de la restauration et de l'hôtellerie, les heures de présence du personnel étaient pratiquement illimitées. Le Français,

qui trouvait facilement à s'employer dans d'autres industries moins astreignantes, laissait le champ de l'hôtellerie libre aux étrangers conscients des difficultés qu'on éprouve partout à gagner son existence. Enfin, peut-être, le contact presque permanent avec la clientèle exige de grandes qualités de souplesse, de maîtrise de soi-même, alors que le caractère français est volontiers indépendant, frondeur et se soumet plus mal que celui de certains peuples à la discipline stricte que réclame notre industrie.

Est-ce à dire, en conséquence, que le Français ne soit pas apte à faire un hôtelier? Ce n'est nullement notre pensée. L'argument de l'ignorance des langues ne peut, à l'heure actuelle, être invoquée sans injustice: en dépit des difficultés que le travailleur français trouve à s'expatrier, les pays voisins fermant jalousement leurs frontières pour raison de chômage, il n'est plus d'employé d'hôtel qui ne soit convaincu de l'impérieuse nécessité de connaître les langues étrangères et ne fasse l'impossible pour se les assimiler. De plus, naturellement ouvert, aimable sans obséquiosité, ayant des qualités d'initiative, de clarté, d'adaptation rapide, le Français, au contraire, peut faire un très bon hôtelier. Un grand nombre l'ont prouvé d'ailleurs par la réussite, ce qui est la meilleure preuve. Nous sommes convaincus que l'hôtellerie offre un champ d'activité sérieux pour les jeunes générations françaises sur lesquelles nous nous sommes penchés dans les écoles hôtelières et dont les réelles qualités d'application, de discipline librement consentie, leur désir d'accomplir avec entrain des tâches parfois ingrates et rudes, sont le gage d'une suprématie de la main-d'œuvre nationale.

Il ne faut pas oublier, cependant, que l'hôtellerie est, avant tout, un terrain neutre où se coudoient tous les peuples, un lieu d'échange, par excellence. Si, pour attirer et retenir, elle doit garder jalousement le caractère national que le visiteur aime à trouver chez elle, il est normal, il est souhaitable, qu'un certain mélange de races soit réalisé dans les rangs du personnel. Nous sommes donc, résolument, partisan des conventions d'échanges de main-d'œuvre entre pays étrangers et le nôtre. Plusieurs accords de ce genre fonctionnent et mériteraient d'être généralisés (Accord franco-anglais 16 mai 1928, franco-allemand 31 octobre 1928, franco-autrichien 27 mai 1930). Quant aux propositions qui ont été faites et sont encore l'objet de discussions passionnées en ce qui concerne la protection de la main-d'œuvre française

dans l'hôtellerie, nous avons toujours réservé notre opinion. Il ne suffit pas seulement, en effet, de considérer les intérêts seuls des employés français, enclins, cela se conçoit, à défendre et à élargir leur position toute naturelle sur le marché de la main-d'œuvre française. Il faut aussi se rendre compte des difficultés réelles que les employeurs trouvent, surtout dans l'industrie hôtelière de saison, à recruter le personnel qui leur fait défaut (1).

Souhaitons que la mesure en vue de la protection de la main-d'œuvre nationale, qui sera proposée aux pouvoirs publics, tienne compte de toutes les considérations matérielles en présence. Nous savons d'ailleurs que le développement constant de l'enseignement hôtelier en France, le recrutement sans cesse meilleur de notre main-d'œuvre, l'attrait que prendra notre industrie sur le public qui l'ignorait, rendront moins urgentes dans un temps plus ou moins prochain les mesures de protection souhaitées actuellement.

On a pu remarquer par les chiffres donnés plus haut, que le nombre des femmes employées dans l'hôtellerie est plus élevé que celui des hommes. Cela tient, évidemment, à l'abondance dans notre pays des petits hôtels où, pour des raisons d'économie, on leur donne la préférence. Dans les grands hôtels, les emplois confiés aux femmes peuvent se répartir en trois grandes catégories :

- 1° Emplois de bureau;
- 2° Emplois de surveillance et d'administration intérieure;
- 3° Emplois ménagers.

Nous ne nous occupons pas de la femme du directeur, appelée à le seconder et dont la présence est jugée indispensable par bon nombre de propriétaires d'hôtels moyens et même de grands hôtels. Mais nous trouvons la femme au secrétariat de la direction, à la comptabilité, à la caisse et à la réception ; les derniers emplois dans les petites et moyennes maisons. En ce qui concerne les postes de surveillance et d'administration intérieure, les femmes ont leur place marquée comme gouvernantes d'étages, d'économat, d'office, de lingerie. Enfin, naturellement, on trouve les femmes à la cuisine, sinon comme chefs (l'emploi ne leur est

(1) Voir, dans ce sens, le Rapport moral de l'Assemblée générale du 27 janvier 1931 de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie.

réserve que dans les petits hôtels), du moins comme fournières, et aussi comme fille de salle, femmes de chambre, raccommodeuses, femmes de ménage.

Comme on le voit, si quelques-uns de ces postes offrent de l'avenir et conviennent à merveille à l'activité féminine, on ne trouve qu'exceptionnellement des femmes à la tête d'hôtels ayant quelque importance. Il n'en est pas de même aux Etats-Unis, où un certain nombre de femmes sont directrices ou propriétaires directrices de grosses entreprises. La finesse de leur sens psychologique, leurs qualités de maîtresses de maison semblent y être appréciées. Chez nous, l'élément masculin, auquel on accorde une autorité plus grande, un équilibre et une impartialité mieux assis à l'égard du personnel subalterne, enfin la résistance physique indispensable, ne semble pas prêt d'être menacé dans les postes de direction qu'il détient indiscutablement. Il n'est guère possible de dire actuellement si une évolution se produira dans cet ordre d'idées.

ORIENTATION PROFESSIONNELLE

« N'importe qui n'est pas apte à faire n'importe quoi » (1). Chaque enfant, chaque adolescent, possède des qualités physiques, intellectuelles et morales qui le prédisposent, si aucune circonstance ne vient l'en détourner, à embrasser telle ou telle carrière, de préférence à telle ou telle autre, et à y utiliser au mieux ses facultés naturelles. D'autre part, certaines professions sont, à un moment donné, par suite d'une vogue momentanée ou durable, qui a pour résultat la « saturation » de leur marché de main-d'œuvre, moins susceptible que d'autres d'offrir des débouchés satisfaisants aux nouveaux venus.

De sorte qu'en vue de diriger la jeunesse (2), selon ses aptitudes, vers le milieu professionnel qui convient, diffé-

(1) F. MAUVEZIN : *La Rose des Métiers*, 1922. Editions littéraires et politiques.

(2) Sur l'éducation de la jeunesse, voir G. COMPAYRÉ : *L'Education intellectuelle et morale*.

rentes questions se poseront que la famille, les éducateurs, les sociologues devront s'efforcer de résoudre. C'est un problème particulièrement délicat que celui de l'orientation professionnelle (1), problème économique, problème social (2), d'une importance particulière dans notre pays à faible natalité.

Depuis plusieurs années déjà (3), nous nous sommes intéressé à l'orientation professionnelle, et nous ne saurions en faire une étude complète dans ce travail. Nous renvoyons le lecteur aux nombreux ouvrages qui traitent ce sujet important et, comme nous le disions, très délicat, puisqu'il touche aux domaines de la psychologie, de la physiologie, de la sociologie, et de l'économie politique. Mais nous l'examinerons dans ses relations avec notre profession.

« Mon fils n'est « bon à rien ». Il ne se sent d'aptitude ni pour les études, ni pour aucun métier. Mais, comme il est en âge de gagner sa vie, nous avons pensé à en faire un hôtelier. Quel est votre avis? »

Telle est la question qui nous fut maintes fois posée. Nous ne saurions dire qu'ainsi exprimée, elle nous fut agréable.

On considère généralement encore que la profession d'hôtelier ou celles qui s'y rattachent ne nécessitent aucune aptitude physique ou spéciale, aucun bagage intellectuel, aucune disposition particulière, et que d'autre part, les carrières dans l'hôtellerie sont lucratives et faciles. Il en résulte que notre industrie est appelée à être encombrée de non-valeurs, d'inaptes qui sont destinés à échouer et à faire des aigris. Ici, comme ailleurs, nous ne pourrions que déplorer l'insuffisance de la documentation que possèdent les milieux hôteliers sur leur propre profession au triple point de vue : économique, technique et physiologique (4).

Le public, en l'absence de monographies professionnelles

(1) Appelée « Vocational Guidance » aux Etats-Unis, « Berufsberatung » dans les pays de langue allemande.

(2) Julien FONTÈGNE : *L'orientation professionnelle et la détermination des aptitudes*, 1921. Editions Delachaux et Niestlé, bel ouvrage auquel nous avons dû une partie de nos connaissances sur la question il y a quelques années.

(3) Voir nos articles sur la situation des employés dans l'hôtellerie, *France Hôtelière*, février et mars 1924.

(4) Voir Julien FONTÈGNE, ouvrage cité, p. 77.

qui sont à la base de toute orientation, est par conséquent tout aussi excusable de ne pas en connaître davantage (1).

Sans vouloir prétendre à suppléer à une carence regrettable, nous pourrions essayer de jeter les bases d'une étude que, volontairement, nous sortons du domaine de la théorie afin de susciter la collaboration de tous ceux qui s'intéressent à l'avenir de notre industrie.

I. — *Point de vue économique.*

a) Probabilité de développement ou de décadence, chances d'avenir?

Le tourisme est, sans aucun doute, appelé à se développer encore considérablement, étant donné l'extension des voyages. L'hôtellerie, branche majeure du tourisme, offre donc de grandes chances d'avenir. Pourtant, à l'heure où nous écrivons, l'industrie hôtelière traverse une crise grave qui peut se prolonger quelque temps encore.

b) Coefficients professionnels de chômage. Sont-ils ou non très diversifiés, en d'autres termes, le taux du chômage est-il constant ou instable?

Aucune statistique n'existe donnant une idée de l'importance du chômage dans l'hôtellerie, dont les emplois, comme nous le verrons, sont très divers.

Ainsi que l'indique un rapport présenté à la Conférence des Offices publics de placement de la région provençale en 1926 (2), le problème du placement de la main-d'œuvre dans l'industrie hôtelière ne se pose pas d'une manière uniforme dans toutes les régions de la France. Il se subordonne au mouvement régulier de flux et de reflux qui déplace le personnel des stations estivales vers les centres des saisons d'hiver, et de ceux-ci vers celles-là alternativement. De plus, les employés d'hôtels se placent souvent par leurs propres moyens: placement et chômage, par conséquent, échappent aux organismes officiels. Bien que le chômage soit resté, la plupart du temps, en dehors de tout contrôle on ne saurait

(1) Voir le projet de monographie sur l'industrie hôtelière, par M. Alph. MEILLON, vice-président très estimé de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie. (Collection de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie française.)

(2) Rapport de M. POULET, ancien directeur de l'Office départemental et municipal de placement des Alpes-Maritimes, p. 32 et suiv. Publié par le Ministère du Travail.

dire qu'avec le récent développement de l'hôtellerie en France, il ait été important.

Ce que nous croyons c'est que, depuis le ralentissement de l'activité hôtelière et l'afflux du personnel qui lui faisait défaut, le chômage redevient ce qu'il était autrefois : surtout saisonnier, comme l'industrie elle-même.

c) Formes et conditions de l'apprentissage.

A ce point de vue, nous devons diviser les professions de l'hôtellerie en 5 grandes catégories :

1° *Bureau*. — a) Employés supérieurs : postes d'administration, directeurs. Aucune réglementation de l'apprentissage n'existe, cela se conçoit. Les postes de responsabilité sont atteints après un apprentissage théorique et pratique plus ou moins long, parfois grâce à des relations personnelles. De nos jours, les directeurs doivent posséder un bagage intellectuel sérieux, et des références dans tous les emplois, tant en France qu'à l'étranger. En outre, les aptitudes nécessaires à l'accession aux postes supérieurs de l'hôtellerie sont très diverses suivant les catégories d'établissements, mais dans tous, seuls les mieux doués peuvent prétendre y parvenir. Nous considérons donc que c'est une erreur de croire que tous les jeunes gens qui se destinent à la carrière hôtelière peuvent espérer arriver aux postes de direction. Trop d'écoles hôtelières entretiennent encore cette illusion parmi leurs élèves, et les candidats directeurs, éternellement à la recherche d'une situation, sont, malheureusement, nombreux.

b) Emplois subalternes. Réception, caisse, main-courante. Aucune règle spéciale de formation pour ces emplois n'existe. Ceux qui ont pour objet habituel les relations avec la clientèle nécessitent l'apprentissage des langues étrangères et le développement de qualités psychologiques spéciales.

2° *Cuisine*. — Cette catégorie comprend tous les employés spécialisés à la tête desquels se trouve le chef de cuisine. C'est un très beau et très intéressant métier, mais il nécessite un apprentissage sérieux et beaucoup de qualités, tant physiques que morales. La sélection à la base devrait être très stricte, afin d'empêcher de nombreux sujets de se préparer à une carrière où ils seront inaptes et rapidement déplacés. Les demandes nombreuses de main-d'œuvre qua-

lifiée pendant ces dernières années ont attiré un nombre élevé de candidats qui ont négligé de se soumettre à l'apprentissage indispensable, en sorte que cette profession est appelée à être encombrée d'ouvriers insuffisants, mécontents de leur sort, et tout disposés à entretenir des ferment de révolte sociale (1).

Afin de remédier à cet état de choses dangereux, la Société des Cuisiniers, en accord avec les syndicats patronaux a élaboré un contrat d'apprentissage selon la loi du 28 octobre 1928 (art. 1, 2, 3 du livre 1^{er} du Code de Travail) (2). La durée (3 ans), la forme de l'apprentissage, sont prévus, ainsi que la rémunération de l'apprenti et son perfectionnement dans les cours professionnels.

Malheureusement, le contrat d'apprentissage ne semble pas, après une période d'enthousiasme, avoir eu la faveur de nombreux patrons et apprentis. De sorte que la préparation des jeunes gens continue à être soumise aux mêmes errements que précédemment: elle dépend de l'honnêteté et de la conscience du sujet lui-même ou de ses éducateurs. Il est dommage que cette question vitale pour l'avenir de la profession de cuisinier ne soit pas prise plus au sérieux.

3° *La porte.* — Les emplois de concierge (portier), liftier, chasseurs, ne nécessitent aucun apprentissage réglementaire. Mais les bons postes sont très recherchés parce que rémunérateurs. Ils exigent, en dehors de la connaissance de langues étrangères variées, une très grande expérience professionnelle et des aptitudes, que trop de candidat croient posséder. Il est souvent difficile de trouver l'employé bien doué pour ces sortes d'emploi; les groupements professionnels devraient faire connaître largement les conditions indispensables pour faire un bon employé de la porte.

4° *Le Restaurant.* — Maîtres d'hôtels, chefs de rang ou d'étage, sommeliers, emplois variés, très vivants, souvent rémunérateurs. Mais ils réclament aussi de sérieuses qualités physiques et professionnelles. A la faveur d'une activité notoire dans l'hôtellerie de ces dernières années, ces professions ont été encombrées de sujets inaptes. Les mi-

(1) Beaucoup adhèrent aux Syndicats de cuisiniers affiliés à la C.G.T.U.

(2) Voir le texte du contrat établi par le Comité régional de l'apprentissage pour le métier de cuisine: Collection de la Société des Cuisiniers de Paris.

lieux ouvriers et patronaux ont procédé à l'élaboration d'une charte d'apprentissage pour les apprentis restaurateurs-limonadiers et restaurateurs-hôteliers de la région parisienne, dont nous avons été l'un des rédacteurs et signataires (1). Malheureusement encore, patrons et éducateurs ne semblent pas vouloir se soumettre aux obligations réciproques d'un contrat d'apprentissage en règle, préférant, les premiers recruter leur main-d'œuvre là où il s'en trouve de disponible, sans se soucier de préparer celle de demain, les seconds à exiger de leurs pupilles un salaire immédiat, le plus élevé possible, sans songer que, de leur formation primaire, dépend souvent leur avenir tout entier.

5° *Etages*. — Valets et femmes de chambre sont formés par la pratique. Les très bons employés dans ces métiers fatigants et peu considérés ne sont pas nombreux, et ceux qui possèdent les qualités de souplesse, de propreté, d'économie indispensables sont bien rémunérés, et sont souvent en mesure, en fin de carrière, de s'installer à leur compte en achetant de petites affaires.

Enfin, nous ne citerons que pour mémoire les nombreux postes où s'emploie l'activité féminine (gouvernantes, lingères, téléphonistes, etc...)

II. — *Point de vue technique.*

Nous ne pouvons analyser ici les gestes, les attitudes, les conditions diverses du travail dans chacun des emplois de l'hôtellerie. Tous nécessitent une résistance physique que nous croyons considérable, puisque le travail s'effectue, généralement à l'intérieur, dans des locaux souvent surchauffés. Les heures de présence sont relativement longues, les congés des jours de fête n'existent pas, les gardes du soir ou le travail de nuit sont fréquents. Quant aux employés supérieurs, seuls sont appelés à réussir ceux qui sont assez résistants pour accomplir sans dommage de longues heures de travail. Le bon chef de service, le bon directeur, est celui qui est en mesure d'être le matin le premier à la tâche, et le soir le dernier à la quitter.

Les emplois inférieurs consistent en des travaux de force,

(1) Voir le texte de ce contrat (Collection du Syndicat des Restaurateurs-Limonadiers).

certains réclament des qualités physiques précises (cuisiniers: bons poumons, absence de daltonisme, adresse des mouvements, acuité et finesse des perceptions des sens, absence de hernie, varices, de transpiration et d'engelures des mains (1); employés du restaurant: force de résistance, bonne vision, bonne audition, absence de varices, etc...) (2).

L'étude complète, pour tous les emplois de l'hôtellerie, des conditions techniques, est à faire, et les essais sur cette matière n'ont que la valeur de tout travail individuel. Une enquête étendue et approfondie telle que nous l'avons autrefois préconisée est indispensable pour dégager le *substratum optimum* de chaque emploi dans l'hôtellerie. Les orienteurs et les professionnels ont devant eux un terrain d'études des plus intéressantes (3).

III. — *Point de vue psychologique.*

Chacun des emplois dans l'hôtellerie nécessite des aptitudes psychologiques déterminées. Mais, dans l'ensemble, on peut dire qu'étant donné la nature même du travail, une des grandes qualités requises est la souplesse de caractère. Elle permet, tout en conservant sa dignité, de s'adapter aux humeurs changeantes, capricieuses, d'une clientèle avec laquelle le contact est constant. Nous aimerions, reprenant le questionnaire de Lippmann (4), pouvoir rechercher les caractéristiques principales des divers postes dans un hôtel, et nous souhaitons que cette question soit mise à l'ordre du jour d'une réunion de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie. De toutes façons, tous les emplois de l'hôtellerie réclament une attention réelle (attention, en général, dite papillonnante), de l'imagination, un jugement rapide et sûr

(1) Voir *La Rose des Métiers*, de M. MAUVEZIN, p. 147.

(2) Voir idem, p. 150 et 151.

(3) Voir dans la collection des guides des carrières « Carus »: les situations dans l'industrie hôtelière. Voir le compte rendu du Congrès International d'Orientalisation professionnelle féminine, Bordeaux 1926 (le rapport sur les carrières féminines dans l'hôtellerie) auquel nous avons fourni une étude dont s'est inspiré le rapporteur. Voir aussi la feuille de propagande de l'office des renseignements sur les carrières féminines: « La carrière hôtelière », 214, boulevard Raspail, Paris.

(4) Julien FONTÈGNE, ouvrage cité, p. 95.

ainsi que des qualités morales solides. Nous estimons à cet égard que la profession est, non seulement fonction des connaissances, des aptitudes, mais encore de la force de caractère. Le milieu dans lequel les employés d'hôtel sont appelés à vivre peut les entraîner à imiter, dans la vie privée, le luxe dont ils sont professionnellement les témoins. Et nous avons malheureusement rencontré des jeunes gens qui se sont laissé égarer sur une mauvaise voie, n'ayant pas assez de volonté pour garder la simplicité de vie que commandait la situation qu'ils occupaient.

Une connaissance approfondie des conditions économiques, techniques et psychologiques étant acquise et vulgarisée, il restera aux éducateurs, aux orienteurs, aux hôteliers eux-mêmes, à s'en inspirer lorsqu'ils seront appelés à conseiller la jeunesse dans le choix d'une carrière. Nous savons bien que des formules précises, des méthodes d'orientation professionnelle, ont pu à peine être établies jusqu'à ce jour. Mais la question revêt une telle importance que l'hôtellerie française se doit de collaborer avec les rares techniciens de l'orientation pour la résoudre au mieux des intérêts de la profession et du pays lui-même.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

« Quelque large que puisse être la place faite à l'éducation générale, celle qui nous fait vraiment hommes, il ne faut pas pour cela négliger l'éducation spéciale, celle qui prépare chacun de nous à sa fonction, à sa profession future » (1).

Ce sera, à n'en pas douter, une des caractéristiques du quart de siècle que nous vivons actuellement, d'avoir compris la nécessité de l'éducation professionnelle et d'avoir fait à l'enseignement spécialisé la part qui lui revient dans l'instruction publique. On a admis pendant longtemps que la pratique seule suffisait dans toute profession, et, sous l'empire de cette considération étroite, dans de nombreuses professions les élites se sont formées seules, et la masse est restée soumise à un empirisme dangereux, parce que ennemi de tout progrès.

(1) COMPAYRÉ.

Sans doute, la pratique est à l'origine de tout métier. Toujours hésitante au début, elle se synthétise progressivement en un certain nombre de principes qui, une fois établis, deviennent la base théorique de la profession.

Aussi bien, l'ensemble de ces principes, constitue la tradition professionnelle. Cette tradition garantit, dans une certaine mesure, contre le danger des improvisations et des initiatives malheureuses. Mais elle n'est pas immuable. Accrue, complétée par les efforts individuels ou collectifs, elle forme peu à peu une « science ». Et c'est alors qu'elle devient génératrice de progrès, ennemie de la routine dangereuse, ou des procédés incohérents, divergents, qui font reculer au lieu d'avancer.

Mais une science n'est une « science » que lorsqu'elle est « fixée ». La tradition orale se déforme à la propagation. Elle manque un jour ou l'autre du caractère qui fait sa force : l'uniformité.

Par conséquent, dans toute profession, il doit exister un ou plusieurs organismes qui maintiennent cette tradition, l'accroissent au fur et à mesure du progrès des professions connexes, des découvertes particulières, la divulguent pour qu'elle ne reste pas l'apanage du petit nombre. Quels sont ces organismes ? Sont-ce les ateliers ou les usines ? Nous ne le croyons pas. Au travail, en effet, les efforts sont dispersés, la variété du travail, parfois l'intensité de sa spécialisation s'opposent à tout enseignement suivi. D'ailleurs, le travail n'admet que l'effort productif, et l'urgence même de la production ne permet jamais de dériver vers l'analyse du travail effectué, l'effort de dégagement de principes. Si, dans la grande industrie, les « bureaux d'études » peuvent se livrer à cette besogne, dans la moyenne et la petite industrie, elle est impossible, et il faut profiter du travail des autres.

C'est donc à l'Ecole Professionnelle, au sens très large du mot, que viendra en quelque sorte se cristalliser la tradition dans le sens que nous venons d'indiquer. Là, se combineront le plus étroitement possible la théorie et la pratique, là se fera l'étude des principes de travail, de leurs conséquences, de leurs modalités d'application ; là, sous l'autorité conjuguée de ceux qui enseignent et de ceux qui pratiquent, se formeront des individus qui ne subiront plus leur métier, mais le comprendront, et par là même, l'aimeront,

Devra-t-on appeler indistinctement à cet enseignement tous ceux qui doivent exercer la profession? Sans doute, il est désirable que l'instruction soit diffusée le plus possible, atteigne le plus grand nombre d'individus. Mais il faut bien admettre que tous n'en profiteront pas également, et même, que certains sujets, moins studieux ou moins doués, ne pourront recevoir cet enseignement. Toute école professionnelle ne doit, à notre avis, recevoir que les élèves susceptibles de concourir ultérieurement à la formation du personnel de maîtrise et d'encadrement.

Et pour concourir efficacement à cette formation, il est nécessaire que les élèves aient déjà un bagage suffisant d'instruction générale. Les livrer sans cela à un engagement spécialisé, c'est les exposer à mal profiter de cet enseignement, et rendre par la même très difficile la tâche des éducateurs techniques.

Ces données établies, quels devront être le programme et la forme de l'Ecole Hôtelière (1)?

Disons de suite que la profession hôtelière est plus complexe que les autres professions, et moins que les autres, elle exige une spécialisation intense du personnel. Les différentes tâches se pénètrent les unes les autres, le personnel est appelé à les exercer successivement: certains emplois sont mal exercés, si la pratique de l'emploi voisin est inconnue. Le maître d'hôtel qui ne connaît pas la cuisine s'acquitte souvent mal de sa tâche; à son tour le cuisinier doit connaître, sinon le service du maître d'hôtel, du moins la technique d'organisation de ce service qu'il a pour devoir d'alimenter. Or, il n'est pas toujours loisible au personnel de faire des apprentissages différents. Actuellement, la sortie des écoles, en général plus tardive qu'autrefois, le besoin de gagner plus tôt, certaines impossibilités matérielles de passer à temps dans des services différents, font que l'apprentissage se trouve extrêmement réduit, trop réduit. Voilà pour la technique même du métier, si tant est que l'école des langues ne soit pas partie intégrante de ce métier. Les difficultés de séjour à l'étranger font que cette connaissance des langues disparaît un peu dans le personnel hôtelier ou s'y révèle insuffisante. Dans cette partie encore, le rôle de l'Ecole est considérable.

(1) Voir la liste des écoles hôtelières, leurs programmes dans Lacan, guide juridique et pratique et dans *Le Monde hôtelier*, août 1929.

Il résulte de ceci que le programme d'une Ecole Professionnelle doit être largement compris. Traiter, dans la mesure du possible, tout ce qui, de loin ou de près, touche à l'hôtellerie et à la restauration, attribuer à chacune des notions à exposer, la part adéquate à son importance professionnelle, donner à la pratique proprement dite le rôle qu'elle doit jouer dans la formation du personnel.

Par qui seront enseignées les matières? Par une sorte de corps mixte composé de personnel enseignant proprement dit et de praticiens. Il importe cependant que le choix de ces derniers soit judicieusement effectué. La parfaite connaissance d'un métier ne donne pas, par cela même à celui qui l'exerce les moyens de l'enseigner facilement. L'explication d'école exige du praticien la facilité d'élocution, celle aussi d'analyse et de synthèse; elle suppose une instruction générale qui ne fasse pas demeurer l'exposé au niveau d'une pratique dont l'empirisme serait la seule règle; elle nécessite des rapprochements constants avec les autres parties de la profession; elle demande enfin la continuité de l'effort dans la leçon morale à dégager de la leçon matérielle. Voilà ce qui doit être exigé du praticien, et dans ces conditions, le choix du personnel de ce genre à affecter à une école doit être fait avec la plus grande circonspection.

L'accord n'est pas encore réalisé sur la forme que doit prendre cet enseignement professionnel. Certains ont envisagé une école dans laquelle sont donnés des cours théoriques, la pratique étant enseignée au travail dans des stages journaliers, hebdomadaires ou de quinzaine. D'autres ont songé à créer l'Ecole-Hôtel dans lequel la clientèle reçue est la matière d'exercice des élèves. Enfin, certains estiment que l'Ecole Professionnelle doit être simplement de préapprentissage, le travail en hôtel en étant le couronnement sous forme d'apprentissage régulier, facilité et réduit dans le temps, par l'instruction technique antérieurement reçue.

Nous nous rangeons à cette dernière forme. L'Ecole-hôtel nous paraît difficile à réaliser, à cause de la présence même du client. Le service d'hôtel consiste en une foule de menus détails exigeant des observations constantes de la part du personnel qui en dirige l'exécution. Par la nature même du service à accomplir, les élèves sont répartis dans tout l'hôtel, et, à moins du don d'ubiquité, les professeurs ne seront pas là pour réparer les fautes commises. Or, la faute commise et non relevée crée une habitude mauvaise. On objectera que le client aidera le personnel enseignant dans

sa tâche. Ce n'est pas notre avis. Le client n'est pas toujours un excellent juge de la façon d'accomplir le travail. Il a quelquefois une conception du service qui est loin d'être la bonne. Souvent, il est exigeant, c'est son droit, mais parfois il l'est trop, ou maladroitement. Souvent aussi, il est facile à servir, indulgent même, à l'égard de jeunes gens, dont il tolérera ou subira les fautes sans les relever.

Enfin, comment faire se plier les besoins de la clientèle à l'enseignement méthodique et suivi d'une Ecole? Il est bien difficile d'aller du simple au composé, de graduer les difficultés quand il s'agit de donner satisfaction à des besoins immédiats, divers et imprévus.

On a parlé de la surveillance des élèves par les élèves à qui, suivant leur ancienneté, seraient attribuées des fonctions correspondant aux fonctions hiérarchiques du personnel employé dans les hôtels exploités. Ce système paraît d'application difficile. On ne voit pas très bien redressées par un élève, ayant au plus deux ans de pratique intermittente, les fautes qu'on sait à l'avance devoir être nombreuses et même lourdes. De plus, n'est-ce pas créer dans l'esprit de l'élève une idée inexacte de sa valeur personnelle et lui faire prendre pour une situation définitive ce qui n'est qu'éphémère, lui faire croire que peu d'années de pratique légère remplacent aisément les années de travail obstiné, qui ont permis aux chefs qu'il rencontrera par la suite d'accéder aux postes qu'ils occupent.

Le système mixte consistant en des stages journaliers en cours de scolarité ne paraît pas plus acceptable. L'hôtel ne se contente pas de personnel attribué pour un jour, il a besoin d'un personnel exercé, stable et formé. Mais, au point de vue de l'Ecole même, qu'attendre d'un enseignement qui manquera totalement de coordination, qui sera surtout empirique car, quelle que soit la bonne volonté de ceux à qui on confiera les élèves, la présence du client s'opposera toujours à ce qu'on puisse s'étendre en explications de travail, alors que la demande de service ne souffre aucun délai? L'hôtel ne peut se comparer à un atelier de mécanique, ni à un laboratoire où l'on opère avec une certaine tranquillité, en tout cas, jamais avec la hâte qu'impose la nécessité de donner immédiatement et le plus vite possible satisfaction à un client qui attend.

Enfin, l'organisation de l'Ecole ne peut elle-même que souffrir de l'intermittence des élèves à ces cours, comme

ceux de langues vivantes, qui ne sont profitables que si régulièrement suivis.

De ce qui précède, il est aisé de dégager l'opinion que nous nous sommes faite sur les principes d'enseignement hôtelier :

1° L'Ecole est uniquement préparatoire à l'apprentissage proprement dit, lequel se fait au travail. Elle est une combinaison étroite de cours pratiques et théoriques, les seconds préparant les premiers, auxquels ils servent d'application.

2° L'Ecole Professionnelle doit donner aux jeunes gens qu'elle abrite le goût de la profession choisie et les orienter vers l'apprentissage d'un métier, ne pas leur donner par des stages trop brefs dans chacune des parties de l'hôtel l'idée fausse qu'ils ont appris quelque chose, alors que leur science se réduit à un aperçu très léger, très vague, de ce qu'est chaque compartiment.

On objectera peut-être que nous avons laissé systématiquement de côté la formation des cadres « supérieurs ». Il ne semble pas qu'il y ait lieu de leur appliquer un traitement particulier. Peut-être, à la faveur d'une instruction générale plus développée, pourra-t-on diminuer la durée de leur séjour à l'Ecole, peut-être pourra-t-on diminuer aussi la durée de chaque stage spécialisé. Cela n'est pas douteux, mais il est indispensable qu'ils reçoivent à l'origine les mêmes notions que le personnel de maîtrise. Dans ce dernier, d'ailleurs, une sélection s'imposera, et les sujets les plus intelligents, doués d'une très grande facilité d'assimilation, recevront un enseignement complémentaire qui leur permettra de facilement gravir les échelons. Est-il besoin d'ajouter que l'Ecole ne devra jamais perdre ses élèves de vue, et qu'il lui appartiendra de les suivre le plus longtemps possible dans les différents emplois qu'ils occupent, par l'organisation de cours complémentaires, qu'ils devront suivre à leur heures libres.

A ceux aussi que les circonstances auront empêché de suivre les cours d'une Ecole et qui, au travail, se sont révélés capables d'un avenir, l'Ecole Professionnelle ouvrira ses portes toutes grandes, et les confondra dans la masse des élèves, dont elle veut et doit compléter la formation.

Enfin, au-dessus de tout cela, complétant l'enseignement de l'Ecole par le concours qu'il lui apporterait, un Cercle d'Etudes supérieures, composé de patrons, directeurs, chefs de service, spécialistes, étudierait les perfectionnements à

apporter au travail (normalisation, adoption de nouvel outillage, problème de main-d'œuvre, etc...), et l'impulsion qu'il donnerait à l'hôtellerie proprement dite se transmettrait à l'Ecole Professionnelle qui doit être une des premières à la connaître.

Par cette liaison constante du travail et de l'Ecole, se fera le recrutement d'un personnel apte à remplir les emplois qui lui seront confiés, et de l'entente ainsi réalisée naîtra la confiance réciproque qui aidera à aplanir les difficultés nombreuses, trop nombreuses, nées souvent de l'absence d'un contact étroit entre ceux qui collaborent à la même œuvre.

CHAPITRE III

DE QUELQUES APPLICATIONS DU DROIT OUVRIER DANS L'HOTELLERIE

Les travailleurs de l'hôtellerie n'ont bénéficié que tout dernièrement de la réglementation contemporaine du travail et encore actuellement on peut dire que les lois sociales pénètrent difficilement dans nos milieux corporatifs. Si, dès 1841 et plus encore dès 1848, des lois de protection à l'égard des salariés des manufactures, usines et ateliers vinrent réglementer le labeur des enfants et limiter la journée de travail des adultes, les travailleurs de l'hôtellerie ne furent qu'au cours de ces 25 dernières années, appelés à jouir d'un repos régulier.

Quelles sont les raisons de cet état de choses ?

Cela tient, tout d'abord, à l'éparpillement des entreprises hôtelières. Nous avons eu l'occasion de montrer que l'hôtel est, en général, une petite entreprise soumise à un régime patriarcal (1), employant peu de salariés, gardant son individualité propre et n'ayant aucun rapport avec les entreprises voisines ou concurrentes.

Les grandes entreprises hôtelières, organisées administrativement et dans lesquelles l'administration n'a que peu de rapports avec le personnel, sont de création relativement récente (2).

(1) Dans bien des petits hôtels, en province et même à Paris, les repas sont pris en commun, patron et employés.

(2) Fin du siècle dernier.

On conçoit que les travailleurs n'aient jamais eu l'occasion, ni d'ailleurs le besoin de se grouper pour faire entendre des revendications. Si des abus se sont produits, les salariés de l'hôtellerie, rendus très individualistes par la nature même de leur travail, avaient le moyen d'y échapper en changeant facilement de maison. La pénurie de la main-d'œuvre hôtelière, en France, la grande étendue du marché du travail, qui dépassait nos frontières, ont fait que le chômage dans notre industrie était, jusqu'à ces dernières années, très réduit.

Remarquons encore que, à capacités égales, le travail dans l'hôtellerie, rémunéré en grande partie par les pourboires auxquels s'ajoutent, la plupart du temps, un fixe, la nourriture et même le logement, offre des avantages supérieurs à ceux qui rétribuent la main-d'œuvre des autres industries. Les pourboires étant généralement des dons manuels à caractère très personnel, le travailleur qui les attend a tout intérêt à se trouver au passage du client qu'il a servi et si tardivement qu'il se produise, il renonce volontiers, dans cet espoir, à la limitation de ses heures et de ses journées de travail.

Une autre raison, croyons-nous, de l'introduction tardive des lois sociales, réside dans les exigences d'un service qui ne s'arrête jamais. L'hôtel est toujours en exploitation (à part les hôtels de saison), et pendant 365 jours par an, l'hôtelier et son personnel doivent être en mesure de satisfaire leurs hôtes. Durant quelques heures de la journée, l'activité est intense, le « coup de feu », bien connu, oblige ceux qui y sont soumis à accomplir un gros effort musculaire, nerveux ou intellectuel. Mais ensuite, pendant de longues heures, le travail se borne souvent à assurer la garde et la mise en place du service. De là proviennent les difficultés pratiques d'une limitation des jours et heures de travail, surtout dans les petites maisons où on ne peut songer, sans que l'exploitation en souffre, à libérer le personnel à heure prévue et à jour fixe. Il n'empêche que, peu à peu, sous l'action de notre législation et la pression des organismes syndicaux ouvriers, le travail dans l'hôtellerie a été soumis à un statut plus favorable pour l'ouvrier, lui laissant le moyen de se reposer et de jouir de la vie familiale. Il faut pourtant convenir que les problèmes qui se posent de ce fait devant le patronat ne sont pas aisés à résoudre.

Faute de place, nous avons dû négliger une partie de

notre abondante documentation sur le droit ouvrier dans l'hôtellerie et nous n'envisagerons succinctement que :

La question du placement,
Le repos hebdomadaire,
Les huit heures,
L'emploi des mutilés,
Les assurances accident et les assurances sociales,
La prud'homie,
Les œuvres sociales professionnelles.

LE PLACEMENT

Les travailleurs de l'hôtellerie changent fréquemment de situation. Cette instabilité tient à la nature même du travail, essentiellement saisonnier, et aussi à la facilité avec laquelle, une place quittée, ils peuvent en trouver une autre. Un poste de portier, par exemple, demande les mêmes aptitudes et sensiblement les mêmes connaissances dans quel que hôtel que ce soit : à Paris, sur la Côte-d'Azur ou même à l'étranger, pourvu que l'employé ait la formation de base indispensable. De même, un commis de restaurant, un chef de rang, un valet de chambre trouveront à s'employer dans un hôtel du nord, du sud de la France, en Europe ou ailleurs. Il suffit pour cela qu'ils s'adressent à une agence de placement qui, sauf en période de crise, aura tôt fait de trouver du travail à un employé de bonne volonté et sérieux. Le placement dans nos corporations a donc provoqué l'éclosion d'une multitude de bureaux plus ou moins recommandables, souvent lieux de tractations dangereuses pour le travailleur, ayant la plupart du temps pour siège un café et contribuant à la démoralisation du personnel. Heureusement, les lois des 14 mars 1904, 2 février 1925 et 19 juillet 1928, vinrent soumettre le placement, tant payant que gratuit, à des formalités destinées à permettre le contrôle des autorités administratives. Ces lois, dont les dispositions sont insérées dans le Code du Travail (1) ont éliminé un grand nombre d'officines louches et tendu à assurer une certaine régularité et une moralité

(1) Code du Travail, livre I, art. 79 à 98, 102 à 108.

dans les opérations de placement (1). Actuellement fonctionnent dans ce but :

1° Des bureaux de placement privés (2).

2° Des bureaux de placement paritaires municipaux et départementaux.

1° Opérations des bureaux de placement privés

La loi du 19 juillet 1928 (art. 79 et suivant du Livre I^{er} du Code du Travail) divise les bureaux de placement privés en deux catégories très distinctes : les bureaux autorisés et les bureaux déclarés.

Les premiers comprennent essentiellement les bureaux de placement payants, c'est-à-dire ceux qui sont autorisés par l'autorité compétente, d'une part à effectuer des opérations de placement dans une ou plusieurs professions et dans une circonscription déterminée (le plus souvent la commune) et, d'autre part, à percevoir des seuls employeurs une taxe par chaque travailleur placé, taxe dont le taux est fixé par l'arrêté d'autorisation. Rentrent également dans cette catégorie les bureaux, même gratuits, créés par des groupements ayant pour but principal le placement de leurs propres adhérents ; le nombre de ces bureaux qui ont été autorisés est infime.

Les bureaux déclarés comprennent les services de placement gratuit, fondés et administrés, au profit de leurs adhérents, par les Syndicats professionnels de patrons et ouvriers ou employés, les Sociétés de Secours Mutuels de la loi du 1^{er} avril 1898 et les associations régies par la loi du 1^{er} juillet 1901.

Aux termes de l'art. 81, ajouté par la loi du 19 juillet

(1) La Fédération Nationale des Travailleurs de l'Alimentation estime que le placement donne lieu encore à de sérieux abus et bataille pour faire donner aux Offices départementaux et communaux paritaires le monopole du placement des travailleurs de l'industrie hôtelière.

(2) Voir le court historique sur le placement des travailleurs et le régime actuel du placement gratuit et payant dans *Précis de Législation industrielle*, Dalloz, 1927.

Voir une abondante documentation sur le régime des bureaux de placements avec notes jurisprudentielles, dans le 11^e rapport présenté au Conseil général de la Seine sur le fonctionnement de l'O.D.P. pendant l'année 1929.

1928 au livre I^{er} du Code du Travail, les bureaux autorisés ou déclarés sont tenus de faire parvenir à l'Office départemental de placement public leurs statistiques des offres et des demandes d'emploi non satisfaits et des placements effectués.

Nous ne sommes pas en mesure de montrer quel est le nombre des placements faits dans l'hôtellerie par les bureaux de placement privés, tant par les bureaux autorisés que par ceux qui sont déclarés, les statistiques officielles classant notre industrie sous le titre général de « Commerce de l'alimentation ».

Nous pouvons noter, cependant, que le placement *dans les commerces de l'alimentation* est encore effectué en grande partie par les bureaux privés, ainsi qu'il ressort de la statistique suivante :

*Opérations de placement dans l'ensemble des départements
(y compris la Seine) (1)*

	Nombre de Placements			
	A demeure		En extra	
	Total	Pour cent	Total	Pour cent
Office publics départementaux	87.466	48,7	136.826	38,8
Bureaux autorisés	19.310	10,8	19.449	5,5
Bureaux déclarés	72.773	40,5	196.635	55,7
	179.549	100 »	352.910	100 »

Nous pouvons dire qu'actuellement le recrutement des travailleurs de catégorie supérieure est surtout effectué dans les bureaux de placement privés : Syndicats, Sociétés de Secours mutuels. Il convient, cependant, de reconnaître que les Offices des départements de la Seine (Paris), du Puy-de-Dôme (Clermont-Ferrand) et des Alpes-Maritimes (Nice) ont fait des efforts notables, afin de répondre aux demandes de main-d'œuvre pour les emplois supérieurs. L'excel-

(1) Tableau ajusté d'après le « Bulletin du Travail » du 17 avril 1931. Voir également dans ce bulletin le nombre des placements par catégories : hommes, femmes.

lente et consciencieuse organisation de ces offices permet d'entrevoir le moment où les préventions patronales ayant disparu, ils effectueront habituellement les placements dans toutes les catégories, quelles qu'elles soient, de travailleurs de notre profession.

Très généralement, le recrutement de la main-d'œuvre par l'intermédiaire des Sociétés de Secours Mutuels donne toute satisfaction. Par l'influence qu'exercent ces admirables organismes sur l'esprit des travailleurs, par les relations cordiales qu'elles provoquent entre le patronat et le salariat, par l'appui moral tutélaire qu'elles apportent à ce dernier, les Sociétés de Secours Mutuels travaillent excellemment pour la paix sociale. Le placement est effectué dans des conditions satisfaisantes. Le Sociétaire qui n'est pas un inconnu, est proposé en connaissance de cause pour le poste vacant, en considération de sa valeur professionnelle et de ses références, qui en sont la preuve. D'ailleurs, des Commissions de travail sont chargées d'arbitrer à l'amiable les contestations possibles entre employeurs et employés, évitant ainsi les rancunes qui subsistent après tout règlement judiciaire. Constatons, en outre que, si le recrutement des Sociétés de Secours Mutuels est facilité surtout par les possibilités de placement offertes aux Sociétaires, ceux-ci n'en prennent pas moins, du fait même de leur adhésion, des habitudes d'épargne et de prévoyance, qui font trop souvent défaut dans la profession, et aussi le sens de la solidarité.

2° Offices publics départementaux

Le placement gratuit par l'intermédiaire d'organismes administratifs remonte à 1848, la loi organique municipale du 5 août 1884 (art. 70 et 94) donne aux communes la faculté de centraliser les demandes et offres d'emploi. Mais ce fut la loi du 14 mars 1904 qui organisa le placement public gratuit, encore élargi par la suite sous l'empire de la nécessité de donner du travail aux réfugiés des départements envahis. Enfin la loi du 2 février 1925 (art. 85 et suiv. du C. T. L. I) vint organiser le placement municipal et départemental. Elle exige que tout bureau municipal et tout office départemental soit placé sous le contrôle d'une Commission paritaire, composée d'un nombre égal de patrons et de salariés appartenant autant que

possible aux professions qui font le plus souvent appel au placement (art. 85 C. T.). Quand ces bureaux ou offices sont divisés en sections professionnelles, chacune des sections doit être placée sous le contrôle d'une Commission paritaire particulière.

Ne pouvant étudier dans le détail le fonctionnement et l'activité des bureaux de placement publics (1), nous prions le lecteur de se reporter au moins aux rapports annuels sur l'Office départemental de la Seine. Cet organisme social, dont les origines remontent à 1915, comprend un service spécial des « Restaurateurs-Limonadiers et Hôteliers » qui est, du reste, le plus important de tous.

Nous extrayons du rapport sur l'activité de ce service en 1930, les observations suivantes :

Dès le début de l'année 1930, le ralentissement des affaires entraîne le fléchissement des opérations. La crise s'accroît au printemps ; le marasme financier, tant en France qu'à l'étranger, retient dans leur pays de nombreux touristes, accoutumés à voyager en France.

L'absence de clientèle étrangère, le malaise général, l'inclémence de la température, contraignent les employeurs à diminuer leurs frais généraux, à restreindre leur personnel et, partant, à supprimer quantité de leurs offres d'emploi.

La recrudescence habituelle de l'activité, au moment de Pâques et de la Pentecôte n'a pas répondu à l'attente espérée.

Ce sont autant de causes défavorables à l'activité du service et qui expliquent la réduction considérable des placements « en extra ».

La période de morte saison a commencé tôt. Dès septembre, avec le retour des « saisonniers », le nombre des inscriptions s'est accru, d'autant que la fermeture de certains bureaux privés concurrents a entraîné de nouveaux employeurs à fréquenter le service de l'Office.

Sur un total de 14.025 placements à demeure réalisés par

(1) Voir pour les départements les rapports annuels des Offices départementaux adressés au Ministère du Travail. En ce qui concerne celui du département de la Seine voir, en particulier p. 35 du rapport sur l'année 1930, des graphiques et tableaux, que nous regrettons de ne pouvoir reproduire, extrêmement intéressants.

le service des Restaurateurs-limonadiers et hôteliers, les catégories suivantes ont donné le plus fort appoint : plongeurs, garçons de comptoir, dames de salle, cuisiniers.

Le service a placé 1.708 mutilés contre 1.302 en 1929. Le placement des pensionnés de guerre se heurte toujours aux mêmes difficultés dans cette corporation : instabilité du personnel et exigences professionnelles nécessitant l'intégrité des membres.

Le placement de la main-d'œuvre juvénile reste faible, une centaine environ constituée presque entièrement par des grooms.

Les demandes de main-d'œuvre étrangère, toujours individuelles, se sont élevées à 625. Les trois-quarts ont reçu avis défavorables

LE REPOS HEBDOMADAIRE

« Le repos hebdomadaire apparaît comme une impérieuse exigence de la famille et de la cité » (1). Introduit depuis le milieu du xix^e siècle dans notre législation, en ce qui concerne les femmes et les enfants, le principe du repos hebdomadaire, qui s'était étendu aux adultes employés dans de nombreuses industries et commerces, est devenu une règle pour tous les établissements industriels et commerciaux, de quelque nature qu'ils soient, depuis la loi du 13 juillet 1906. Les travailleurs de l'hôtellerie étaient donc visés par cette loi, dont l'introduction ne devait pourtant pas se faire sans de sérieuses difficultés, dues au caractère continu de l'exploitation. Si, à la rigueur, un restaurant peut fermer ses portes au public un jour par semaine, on ne pourrait concevoir que l'hôtel mette sa clientèle en demeure d'assurer elle-même son service, périodiquement. Aussi, tout en édictant le repos du dimanche, le législateur a été obligé d'apporter des dérogations à cette prohibition.

Art. 34. C. du T. Livre II. Titre I

« Toutefois, lorsqu'il est établi que le repos simultané, le dimanche, de tout le personnel d'un établissement serait préjudiciable au public ou compromettrait le fonctionnement normal de cet établissement, le repos peut être

(1) *La protection légale des travailleurs*, par JAY, 2^e édition, p. 165.

« donné, soit constamment, soit à certaines époques de l'année ou bien :

« a)
« d) par roulement, à tout ou partie du personnel. »

Art. 38. — « Sont admis de droit à donner le repos hebdomadaire par roulement les établissements appartenant aux catégories suivantes :

«
« 2°) Hôtels, restaurants et débits de boissons. »

Art. 43. — « Dans les établissements occupant moins de 5 ouvriers ou employés et admis à donner le repos par roulement, le repos d'une journée par semaine peut être remplacé par deux repos d'une demi-journée représentant ensemble la durée d'une journée complète de travail.

« La dérogation prévue par le présent article n'est pas applicable aux enfants et aux femmes protégés par l'article 14. »

Art. 46. — « Les industries de plein air, celles qui ne travaillent qu'à certaines époques de l'année, peuvent suspendre le repos hebdomadaire quinze fois par an. »

Art. 47. — « Les industries qui emploient des matières périssables, celles qui ont à répondre, à certains moments, à un surcroît extraordinaire de travail, et qui ont fixé le repos hebdomadaire au même jour pour tout le personnel, peuvent également suspendre ce repos quinze fois par an. Mais pour ces deux catégories d'industries l'employé ou l'ouvrier doit jouir au moins de deux jours de repos par mois. »

Le décret du 24 août 1906 organise le contrôle de l'application de la loi de 1906, en préconisant l'inscription sur un registre, tenu constamment à la disposition de l'Inspection du Travail, des salariés employés dans l'établissement avec modification de la journée de repos accordée par roulement.

Enfin, le décret du 29 avril 1913 précise que les dispositions des articles 46 et 47 du Livre II du C. du T, s'appliquent aux enfants de moins de 18 ans et aux femmes de tout âge occupés dans les industries suivantes :

« Hôtels, restaurants, traiteurs et rôtisseurs ».

Dans la pratique, on peut dire que la loi sur le repos

hebdomadaire est très généralement appliquée dans l'hôtellerie, et la Conférence Internationale des Travailleurs des Hôtels, Restaurants et Cafés, tenue à Paris du 19 au 21 mai 1931, constate qu'aucune objection majeure ne peut être faite à ce sujet (1), sauf, en ce qui concerne le repos hebdomadaire dans les villes de saison « où, étant donné les dérogations prévues par la loi, il serait inexistant ».

Dans toutes les grandes villes, le repos par roulement est établi dans les hôtels, le personnel ne bénéficiant pas d'ailleurs du repos des jours fériés comme dans d'autres industries (2). Dans les stations balnéaires et climatiques, où existent des hôtels ne travaillant que pendant la saison, ainsi que dans les villes où les hôtels, bien qu'ouverts toute l'année, sont soumis, à certaines époques, à un surcroît extraordinaire de travail, le repos hebdomadaire est suspendu conformément à l'article 46 du C. T.

En ce qui concerne les gérants et directeurs d'hôtels, ils sont, généralement, considérés comme les représentants directs du patronat, participant à la gestion de l'entreprise comme chefs d'exploitation et échappent, par conséquent, aux dispositions de la loi sur le repos hebdomadaire. Il leur serait d'ailleurs impossible de se désintéresser de la marche de leur maison, même pendant 24 heures, à moins de pouvoir être effectivement remplacé, ce qui ne peut se faire, surtout dans les petites maisons.

LA LOI DE 8 HEURES

La réglementation de la journée de travail dans l'hôtellerie, qui est appliquée dans tous les établissements industriels et commerciaux depuis la loi du 23 avril 1919 (3), a soulevé et soulève encore de nombreuses et sérieuses difficultés dans l'hôtellerie. Nous n'entrerons pas dans les

(1) Compte rendu de cette conférence a été publié par l'Union Internationale des Travailleurs d'Hôtels, Restaurants et Cafés à Berlin (Elsässer Strasse 86).

(2) Le repos des jours fériés n'est obligatoire que pour les femmes et enfants employés dans l'industrie, en vertu de l'article 5 de la loi du 2 novembre 1892, Code du Travail, livre II, titre I, art. 52 et suiv.

(3) Antérieurement à la loi du 23 avril 1919, une législation complexe réglementait la durée journalière du travail; voir, à ce sujet: Précis de Législation industrielle, par MM. CAPITANT et CUCHE, Dalloz 1927, p. 241 et suivantes.

détails de cette loi « d'unification » (1), en ce sens qu'elle édicte une règle qui est la même pour tous les travailleurs et de « généralisation », puisqu'elle s'applique à tous les établissements industriels et commerciaux, aux transports, à la navigation maritime, aux établissements de l'Etat, des départements, des communes et à certaines professions libérales.

La technique de cette législation est intéressante car, après avoir posé le principe des 8 heures de travail effectif ou des 48 heures hebdomadaires, elle laisse à des règlements spéciaux à chaque industrie, pris après consultation des intéressés, le soin de déterminer dans le détail les cas d'applications.

C'est ainsi que sont déjà intervenus, en ce qui concerne l'hôtellerie, la restauration et les cafés, quatre règlements d'administration publique, que le lecteur aura intérêt à comparer l'un avec l'autre, article par article. (Pour Paris et Région Parisienne, décret du 2 août 1920, pour Bordeaux et environs, décret du 23 mai 1925, pour Lyon et environs, décret du 21 mai 1925, pour Nancy, décret du 9 juillet 1930).

Si, en conformité avec ces règlements, la loi de 8 heures est appliquée, non sans gêner l'exploitation, dans les hôtels occupant plus de trois ou quatre employés dans les régions de Paris, Lyon, Bordeaux, Nancy, il n'en est pas de même en ce qui concerne les autres villes ou régions de France (2). Le Ministre du Travail a rappelé récemment au Président de la Chambre Nationale que l'application de la loi de 1919 était impatiemment attendue dans les 10 départements du Midi, et qu'il y avait lieu de faire parvenir rapidement les observations des groupements patronaux sur cette question.

Les principaux arguments contre la généralisation de cette loi dans les hôtels sont les suivants :

Les hôtels de saison trouvent déjà difficilement à recruter le personnel qui leur est nécessaire, surtout le personnel français. L'ouverture des saisons coïncide avec une

(1) *Le Droit Ouvrier*, par G. SCELLE, p. 170. Edit. A. Colin.

(2) La Fédération Nationale Confédérée des Travailleurs de l'Alimentation s'efforce, par une pression tenace sur le Ministère du Travail, de faire promulguer une série de décrets, semblables à ceux déjà parus, en vue de l'application de la loi de 1919 sur tout le territoire. Lire, à ce sujet, le compte rendu de la VI^e Conférence Internationale, déjà cité, page 19.

véritable course à la main-d'œuvre qui entraîne des surenchères injustifiées, des débauchages contraires au bon fonctionnement de l'apprentissage. L'application de la loi de 8 heures obligerait les hôtels de saison à augmenter le nombre de leurs employés, qu'il y aurait, d'ailleurs impossibilité de loger dans l'établissement même et il faudrait leur donner des indemnités de logement : charge nouvelle impossible à supporter par des entreprises qui, en quelques mois, parfois quelques semaines, doivent faire face à leurs frais généraux.

Dans les villes de saison, il serait difficile de trouver des équipes de remplacement allant d'hôtel à hôtel. Dans ce cas, d'ailleurs, il faudrait s'adresser à un main-d'œuvre peu connue, de moralité douteuse, ce qui serait une menace intolérable pour les hôteliers, que la loi et la jurisprudence rendent responsables *in infinitum* à l'égard du client.

Pour des catégories importantes, le personnel est rémunéré par les pourboires qui resteront les mêmes. Les employés verront donc automatiquement leur gain diminuer en devenant plus nombreux à se partager un fonds commun. L'hôtelier peut-il augmenter les salaires fixes ? Non, cela est impossible en l'état actuel des choses.

La loi de 8 heures aurait une répercussion sérieuse sur les prix de revient (nourriture, salaires fixes et proportionnels, assurances des employés, coulage accru), à l'heure où le tourisme est attiré dans les stations saisonnières étrangères.

Si aucune objection de principe — mis à part les difficultés et le coût d'application — ne peut être soulevée contre l'application de la loi, au personnel à activité continue (1) (cuisiniers, plongeurs), il faut tenir compte des conditions particulières de certains établissements et de certaines catégories d'employés.

(1) Délibération prise à Zermatt, le 19 juin 1927, par l'Alliance Internationale des Hôteliers : « Toutes les Associations hôtelières, adhérentes à l'A.I.H., sont invitées à agir auprès de leurs gouvernements respectifs, afin que l'industrie hôtelière ne soit pas assujettie à la Convention de Washington ou que, si cela n'était pas possible, une solution analogue à celle adoptée par l'Italie fût généralisée, de telle sorte que la Convention de Washington soit appliquée exclusivement lorsqu'il s'agit du travail continu, travail dans lequel on ne saurait faire entrer les formes les plus nombreuses du travail à l'hôtel. »

Les organismes patronaux précisent dans leurs demandes que la loi soit appliquée de la façon suivante :

- Repos ininterrompu des travailleurs : 10 heures.
- Amplitude de la journée de travail : 13 d° (coupées par repos, demi-repos, gardes, repas).
- Travail par équipe. : se chevauchant (travail en fuseau).
- Pour les stations thermales et climatiques : Régime spécial très large.
- Travaux urgents. : Prolongation du travail dans la limite de 150 h. par an.
- Heures supplémentaires : Que ce soit l'employeur qui ait le choix de choisir entre la compensation de ces heures ou la rémunération supplémentaire.

Les objections des hôteliers ne sont pas sans valeur et il faut, loyalement, admettre qu'une limitation stricte de la durée de travail dans les hôtels, établissements répondant à des besoins d'ordre public, pose de graves problèmes pour l'exploitation de cette industrie.

Qu'il nous soit permis de remarquer qu'en Europe, tout au moins, la loi des 8 heures est surtout appliquée (ou en voie d'application générale) en France. Dans tous les autres pays, les mesures de limitation des heures de travail dans l'hôtellerie ont rencontré de telles difficultés pratiques, que les pouvoirs publics en ont différé l'introduction. Il semble donc que les objections patronales en France méritent d'être étudiées sérieusement afin d'éviter de nuire à une industrie actuellement en posture délicate et fortement concurrencée par l'hôtellerie des Etats voisins (1).

Mentionnons qu'un projet de décret est actuellement à

(1) Voir : « La durée du travail des employés », Conférence Internationale du Travail, 12^e Session, Genève 1929. Publication du Bureau International du Travail. La brochure est toute entière à lire. On y relève : Aperçu général de la législation ; Champ d'application de la législation ; Durée normale du travail ; Dérogations ; Application de la législation.

l'étude ayant pour but d'appliquer la loi de huit heures aux hôtels, restaurants, cafés et autres établissements de vente de denrées alimentaires à consommer sur place de la région parisienne occupant au plus 4 ouvriers et employés, qui étaient jusqu'ici restés en dehors du domaine d'application de la loi.

Pour terminer, rappelons que cette loi ne s'applique pas aux chefs de service ni aux gérants et directeurs d'hôtels qui, ont le conçoit, assument des responsabilités que la loi ne peut, malheureusement, limiter.

LA PRUD'HOMIE

Cette juridiction a pour rôle, comme on le sait, de « terminer par voie de conciliation les différends qui peuvent s'élever à l'occasion du contrat de louage d'ouvrage dans le commerce et l'industrie entre les patrons ou leurs représentants et les employés, ouvriers et apprentis de l'un et de l'autre sexes qu'ils emploient » (1).

Institués par Décret sur proposition du Garde des Sceaux, après consultation des Villes et des Chambres de Commerce, il existe des Conseils de Prud'hommes dans toutes les grandes villes (2). A Paris, a été créée en 1845 une section prud'homale des métaux et des industries s'y rattachant ; en 1847, les sections des tissus, des produits chimiques, du bâtiment et du commerce. Nous ne nous étendrons pas sur l'organisation, les attributions des prud'hommes (3), qui surchargeraient ce travail. Nous mentionnerons seulement que les contestations les plus fréquentes qui surgissent entre les hôteliers et leurs employés ont pour cause la rupture brusque du contrat de louage de travail. Nous reproduisons un tableau donnant les usages professionnels pour le département de la Seine et généralement pour tout le territoire en ce qui concerne le préavis habituel pour les diverses catégories de salaires dans l'industrie hôtelière (4).

(1) Article 1^{er}, livre IV, titre 1^{er} du C. de T.

(2) Lorsqu'il n'existe pas de Conseil de Prud'hommes dans une ville, c'est le Juge de Paix qui devra régler les différends suivant les dispositions des lois et usages prud'hommals.

(3) Dictionnaire de Droit Dalloz, additions p. 254 et suivantes.

(4) Article de Ch. ROSIER, dans le « Bulletin d'Etudes du Syndicat des Directeurs Français d'Hôtels et de Restaurants », avril 1929, p. 4 et suivantes.

Il y a une discrimination à faire entre les salariés et ouvriers des services techniques et les employés administratifs. Si les garçons, cuisiniers, chasseurs, sont congédiables sans délai, les musiciens, sommeliers d'étages et maîtres d'hôtels ont droit à un préavis et les employés de bureau suivent les usages applicables à leur situation. Naturellement, en cas de faute lourde caractérisée : ivresse, indécatesse, refus de travail, scandales, injures, il s'ensuit une déchéance de préavis. Et l'employeur doit, comme le salarié, bénéficier des préavis et en exiger le respect sous peine de dommages-intérêts à son profit. On doit cependant dire que bien rares sont les patrons et directeurs qui font valoir leurs droits à ce sujet. Cette carence est la cause déterminante de la tournure très favorable aux salariés qu'a prise la jurisprudence prud'hommale si critiquée dans les milieux patronaux. Loin de négliger de se présenter ou de se faire représenter utilement, les patrons et même leurs syndicats pourraient faire entendre plus souvent leurs arguments et leur défense devant les prud'hommes, parfois insuffisamment éclairés. Le résultat serait que de chaque côté un plus grand respect sera donné à des conventions qui supposent des droits respectifs, mais aussi des devoirs.

Usages professionnels pour le département de la Seine

Les sections du Conseil des Prud'hommes de Paris sont ainsi indiquées :

B. : Bâtiments ; C. : Commerce ; M. : Métaux ; P. C. : Produits Chimiques ; T. : Tissus.

C. : garçons cabaretiers, sans préavis ; C. : garçons de café, sans préavis ; C. : caissiers, un mois ; C. : caissiers-comptables, un mois ; C. : caissiers de restaurant non comptables, une semaine ; P. C. : cavistes, une semaine ; C. : Chasseurs de cafés, restaurants, hôtels, sans préavis ; C. : chefs d'orchestre, un mois ; T. : coiffeurs, une semaine ; T. : coiffeurs en extra, sans préavis ; C. : comptables, un mois ; C. : comptables chefs de service, un à trois mois ; P. C. : confiseurs, une semaine ; P. C. : cuisiniers non logés, pas de préavis ; logés, une semaine ; C. : dactylographes, un mois ; C. : Débarasseurs de restaurant, sans préavis ; M. : Electriciens, une semaine ; C. : Femmes de

chambre d'hôtel, sans préavis ; P. C. : fournisseurs, sans préavis ; C. : garçons de restaurant, café, comptoir, sans préavis ; C. : gardiens de garage, une semaine ; C. : gardiens de nuit, sans préavis ; C. : gérants, chefs de personnel, cafés, restaurants, un mois ; C. : gouvernante d'hôtel, un mois ; C. : grooms de restaurant, café, hôtel, sans préavis ; M. : hommes de peine, une semaine ; B. : jardiniers, une heure ; C. : garçons d'hôtel, sans préavis ; C. : dames de lavabo, sans préavis ; C. : liftiers, sans préavis ; C. : lingères d'hôtel, une semaine ; C. : Maîtres d'hôtel, une semaine ; T. : manucure, une semaine ; C. : musiciens instrumentistes, une quinzaine ; M. : nettoyeurs, une heure ; P. C. : officiers de restaurant, non logés, sans préavis, logés, une semaine ; P. C. : pâtisseries, une semaine ; P. C. : plongeurs, sans préavis ; P. C. : sommeliers cavistes, une semaine ; C. : sténographes, un mois ; T. tapissiers, la semaine en cours ; C. : employés téléphonistes, un mois ; C. : chasseurs téléphonistes, sans préavis ; C. : veilleurs, sans préavis ; C. : employés aux vestiaires, sans préavis.

NOTE. — Pour la profession où le préavis existe, il y a une période d'essai, qui est généralement de même durée et pendant laquelle la libre rupture est de droit.

Ajoutons que les directeurs et gérants d'hôtels ne sont, généralement, pas justiciables des Conseils de Prud'hommes dans leurs litiges avec leurs patrons ou l'administration dont ils dépendent. Ils ont, en effet, en principe avec ces derniers un contrat de collaboration ou de mandat. Et seul, le subordonné peut assigner son employeur devant cette juridiction exceptionnelle.

LES ACCIDENTS DU TRAVAIL, LES ASSURANCES

On désigne sous le nom d'accidents de travail, les lésions corporelles auxquelles un salarié est exposé dans l'exercice de son métier. La loi du 9 avril 1898 a mis à la charge de l'employeur, en vertu de la théorie sur le risque professionnel, tous les accidents (sauf ceux qui ne se rattachent par aucun lien de cause à effet à l'exercice du métier) survenus au cours ou à l'occasion du travail (1). Etant donné la fré-

(1) Législation industrielle, 1927, par H. CAPITANT et CUCHE, p. 296 à 474.

quence des cas où la loi est appelée à jouer, la majorité des industriels et commerçants recourent à l'assurance contre les accidents de travail qui doit les couvrir contre ces risques. Dans l'hôtellerie, les accidents, en général, ne revêtent pas une gravité particulière. Ils proviennent, principalement, des chutes survenues à l'hôtel, parfois — et ce sont les plus sérieux — de l'omission des mesures de précaution dans le maniement d'appareils mécaniques : ascenseurs, monte-charges, monte-plats, mais surtout des coupures, piqûres, brûlures dans les cuisines et les restaurants. Aussi, les tarifs d'assurances ne sont pas les plus élevés parmi ceux appliqués aux professions commerciales. Nous relevons, par exemple, dans le tarif général d'une excellente Société d'Assurances (1) les taux suivants :

Hôtels : jusqu'à 100.000 francs de salaires : 0.90 % ; au-dessus de 100.000 francs de salaires : de 0.60 à 0.80 %, alors que le taux minimum va de 0.50 % à 4 % dans d'autres professions commerciales (2).

Il ressortirait des renseignements qui nous sont communiqués, que les risques d'accidents sont accrus sensiblement dans la majorité des hôtels du Midi de la France, alors que dans le Nord, les recours à l'assurance sont bien moindres. Les raisons probables de cet état de choses seraient l'embauchage défectueux des salariés, le manque de surveillance et de contrôle au cours du travail et l'oubli des précautions indispensables au début d'une lésion corporelle. Une campagne de persuasion sur l'esprit des employeurs et des employés suffirait, croyons-nous, pour remédier à cette situation de fait.

L'EMPLOI DES MUTILÉS DANS L'HOTELLERIE

La loi du 26 avril 1924 a imposé aux entreprises commerciales et industrielles occupant plus de dix salariés, l'obligation d'employer, au prorata de leur personnel total, des pensionnés de guerre, dans les conditions à déterminer par un arrêté du Ministre du Travail, pris chaque année après avis conforme de l'Office National des Mutilés. Ce pourcentage a été fixé à 10 % de l'effectif du personnel et

(1) La Mutuelle Richelieu, Paris.

(2) Tarif donné à titre indicatif en 1930.

maintenu pour les années suivantes. Le règlement d'administration publique du 9 juin 1928 (1) qui fixe les conditions d'application de la loi est une véritable merveille d'ingéniosité. Le chef d'entreprise qui s'est vu dans l'obligation d'appliquer la loi, sous peine des sanctions pécuniaires qu'elle édicte, se trouve astreint à remplir des formalités administratives nécessitant la tenue d'une comptabilité spéciale. Appliquée à l'hôtellerie, la loi a suscité, comme ailleurs, les plus vives récriminations. On ne pourra, certes pas nous **taxer de froideur** à l'égard des anciens combattants, mais notre expérience nous a clairement démontré qu'elle est impraticable dans notre industrie. Les travaux de force (plongeurs, vaisseliers, valets de chambre, hommes de peine) n'étant pas accessibles aux mutilés qui ne jouissent de l'intégrité de leurs membres, nous ne voyons guère dans quels emplois peuvent être utilisés les mutilés chômeurs que la loi voulait protéger. Tous les postes d'un hôtel réclament des connaissances qui ne s'acquièrent pas immédiatement (cuisiniers, teneurs de main-courante, etc...), ou nécessitent un usage suffisant de une ou plusieurs langues étrangères (portiers, liftiers, employés de réception, secrétaires). De ce fait, il a été pratiquement impossible aux Offices des mutilés de satisfaire les demandes qui leur sont adressées par les employeurs qui, étant donné les formalités prévues à chaque vacance d'un poste réservé aux mutilés, auront vite fait — et on le comprend — de se lasser. D'ailleurs, trop souvent les candidats qui ont été envoyés, chômeurs habituels dans beaucoup de cas, n'avaient ni la tenue, ni les connaissances — qu'il, mieux qu'un hôtelier, peut en juger ? — nécessaires. Cependant, les sanctions prévues jouent et continueront à jouer, comme impôt inattendu **fort lourd**.

Nous ne pouvons entrer dans le détail du mécanisme prévu par la loi ; elle impose aux employeurs, absorbés par bien d'autres soucis, des démarches qui, étant donné leur complexité, risqueront d'être négligées ou accomplies hors délai, **ce qui entraîne l'application des redevances (2)**.

La loi, juste dans son principe, est fausse et antiéconomique dans son application. Elle devra être amendée de

(1) *D. P.* 1928.4.277.

(2) Consulter : Arrêté du 27 mai 1929 et Circulaire du Ministre du Travail du 1^{er} juin, 1929, relative au calcul du pourcentage.

façon à ce que le pourcentage qui a été fixé sous la pression des associations de mutilés, bénéficiaires des redevances auxquelles sont soumis les assujettis en faute, soit abaissé et surtout de façon que les déclarations annuelles et occasionnelles soient simplifiées (1).

ŒUVRES SOCIALES ET PROFESSIONNELLES

Le caractère saisonnier de l'industrie hôtelière, l'éparpillement des entreprises qui, la plupart, ne dépassent guère le stade de l'artisanat, n'ont pas facilité l'éclosion d'œuvres sociales privées, telles qu'on en trouve dans d'autres industries. On ne saurait pourtant dire que le patronat dans l'hôtellerie, se soit désintéressé du sort de ses employés. Mais l'assistance bénévole qu'il accorde ailleurs spontanément et se traduit généralement par des fondations (crèches, services sanitaires, maisons ouvrières), groupées autour de l'usine, revêt dans l'hôtellerie une forme différente. C'est ainsi que nous pouvons signaler l'existence de puissantes sociétés de secours mutuels, qui doivent leur prospérité aux dons et à l'appui du patronat. Parmi celles-ci, deux méritent particulièrement d'être mentionnées; ce sont la Société des Cuisiniers de Paris et la Mutualité Hôtelière.

Le premier de ces groupements, fondé dès 1840, est, en raison de son organisation et de l'extension remarquable de son action sociale, mutualiste et professionnelle, le type le plus parfait des associations fonctionnant dans le cadre de la loi de 1898. Ses membres, tous des cuisiniers, se sont répandus sur tous les coins du globe où l'on réclame une main-d'œuvre de qualité. Mais que ces travailleurs se trouvent près ou loin de la maison mère, du siège parisien, ils restent attachés aux principes de discipline et de tenue morale qui sont imposés à l'admission.

Cette société qui a pris un essor considérable (avoir social

(1) On croit que le pourcentage des mutilés disponibles par rapport au nombre des emplois dans l'hôtellerie ne dépasserait pas 2 à 3 %; tandis que bien peu d'établissements occupent 10 % de mutilés parmi leur personnel. Encore ces 2 à 3 % disponibles sont-ils utilisables étant donné leurs incapacités ou infirmités ?

Mais les Syndicats patronaux possèdent-ils les informations suffisantes pour éclairer l'Administration à ce sujet ?

au 31 décembre 1930 : fr. 15.721.9,1) porte son action dans le domaine social, non seulement en faveur de l'adhérent, mais encore de sa femme et de ses enfants. Nous regrettons, faute de place, de ne pouvoir nous étendre sur le fonctionnement des services très complets, qui comprennent :

Un bureau de placement, une organisation médicale et pharmaceutique, un orphelinat, une maison de convalescence et de retraites, des lits dans les sanatoria et préventoria, une organisation d'assistance qui dispense des indemnités journalières, des primes de maternité et une section de retraite, une caisse autonome de chômage, ainsi qu'une section de crédit immobilier aidant à la création du foyer familial, enfin une revue et une bibliothèque technique, un groupe sportif et musical.

Cette société en situation prospère, bien que fonctionnant sous le régime mutualiste « Tous pour un, un pour tous », poursuit sa marche ascendante vers les buts fixés, avec l'aide généreuse des patrons hôteliers et restaurateurs.

La Mutualité Hôtelière qui, comme le groupement précédent, a été reconnue d'utilité publique, date de 1858. Son programme, dès cette époque, est de s'appuyer sur les chefs d'établissement pour créer une heureuse entente entre employeurs et employés ; de contribuer par tous les moyens à la moralisation et à l'éducation professionnelle des travailleurs de l'industrie hôtelière ; de leur imposer les grands principes d'épargne et de solidarité et d'établir entre eux un solide lien familial.

Ses membres se recrutent parmi les employés de bureau, de la salle, de la porte et des étages dans les hôtels.

Ses services ont été organisés en vue de payer aux membres participants une indemnité en espèces, dans le cas d'incapacité de travail, et une indemnité de maternité aux sociétaires femmes, de constituer des pensions de retraites, de pourvoir décemment aux funérailles des membres décédés, de procurer du travail au chômeurs, de parfaire l'éducation professionnelle à l'aide de publications et de cours, et enfin d'allouer des secours aux veuves et aux orphelins de ses sociétaires.

Possédant des sections dans toute la France et aux colonies, des correspondants à l'étranger, elle étend son influence tutélaire bien au delà de son centre social. En 1930, son capital atteignait Fr. : 5.418.757. Les cotisations minimes des sociétaires ne suffisent évidemment pas à assurer une

pareille prospérité ; aux revenus fixés, il faut ajouter les bénéfices de fêtes brillantes et surtout les dons et cotisations de nombreux membres honoraires recrutés parmi les patrons et chefs de service.

D'autres groupements du même genre poursuivent des buts identiques (1) à la Mutualité Hôtelière, dont on a dit « qu'elle a su créer entre les employeurs et les employés une telle atmosphère de confiance réciproque, qu'elle a tué, pour ainsi dire, tous ces ferments malsains qui empoisonnent si souvent la collaboration nécessaire et indispensable du Capital et du Travail. » (2)

(1) A Paris a été créé une Section hôtelière de la Caisse de compensation, affiliée à la « Caisse de compensation de la Région parisienne ».

(2) Discours de M. A. Peyronnet, ministre du Travail, prononcé lors d'une fête de la Section de Vichy de la M. H., en 1922.

CHAPITRE IV

RESPONSABILITE JURIDIQUE DE L'HOTELIER

Nous nous proposons de consacrer ce chapitre à l'étude des multiples responsabilités qu'encourt l'hôtelier dans l'exercice de son industrie. Elles influent défavorablement sur l'exploitation qu'elles grèvent parfois lourdement, quand elles n'ont pas pour conséquence de la ruiner totalement.

On a prétendu que les risques encourus avaient leur contre-partie dans le caractère des recettes d'hôtel, toujours au comptant, et aussi dans le privilège spécial qui est accordé à l'hôtelier sur les bagages du voyageur. Encore que ce privilège (1) et les facilités qui y sont attachées par la loi du 31 mars 1896 sur la réalisation du gage, puissent apparaître favorables, l'expérience démontre qu'il n'a qu'une importance très relative. Précisément, lorsqu'il s'agit de clients malhonnêtes et insolvable, le gage qu'ils abandonnent à l'hôtelier est si habilement maquillé qu'il n'a aucune valeur, alors que son apparence pouvait surprendre la confiance de l'observateur le plus méfiant. D'ailleurs la jurisprudence n'a pas étendu à la fourniture d'aliments par l'hôtelier les dispositions de l'article 401 du Code pénal, selon lequel est un délit punissable le fait par un consommateur de se faire servir des boissons et aliments, bien qu'il sache être dans l'impossibilité de les payer. De sorte que les hôteliers sont la proie de voyageurs malhonnêtes, consommant copieusement et quittant l'hôtel sans payer ;

(1) Article 2102, 5° C.C. « Les créances privilégiées sur certains meubles sont : les fournitures d'un aubergiste sur les effets du voyageur qui ont été transportés dans son auberge... »

aucun recours ne peut pratiquement être exercé contre eux, si ce n'est, pour les dépenses de logement seules, la réa-lisation d'un gage illusoire (1). Malheureusement, les exem-ples d'escroquerie de ce genre sont plus fréquents qu'on ne le croit (2).

Par conséquent, la situation de l'hôtelier est insuffisam-ment protégée. Nous allons voir, par contre, que l'in-dustrie hôtelière est écrasée sous un enchevêtrement de responsabilités, qui rend sa situation particulièrement déli-cate.

La doctrine et la jurisprudence désignent actuellement sous le nom de « contrat d'hôtellerie » (3) l'ensemble des rapports de droit qui existent entre hôteliers et voyageurs.

« Les relations entre Hôteliers et voyageurs se synthéti-sent, nous dit-on (4), en un véritable contrat de la classe des contrats synallagmatiques. L'hôtelier s'engage à four-nir au voyageur le vivre et le couvert, à lui rendre certains services, à veiller sur ses effets dont il se porte responsable, et le voyageur s'oblige, en retour, à payer à l'hôtelier un juste et raisonnable rémunération... »

Cette explication, à notre avis, répond à une conception archaïque des conditions économiques de l'hôtellerie mo-derne. L'évolution des mœurs, la tenue impeccable de tous les établissements portant honorablement le nom d'hôtel — que nous nous sommes efforcé de définir par ailleurs — ont fait naître une situation de faits nouvelle, dont il est temps de tenir compte.

Vouloir englober sous l'appellation « de contrat d'hôtel-lerie » les multiples rapports de droit qui naissent à l'oc-casion de l'exercice d'une industrie ne se distinguant plus

(1) Voir, à ce sujet, la proposition de loi A. Borrel, déposée à la Chambre des Députés, le 5 février 1926, n° 2.559, sur la « Filouterie d'aliments dans les hôtels ».

(2) Un juge d'instruction parisien était « très étonné » d'apprendre par un de nos amis que le fléau sévissait, à certaines époques de l'année, dans certains quartiers et dans des hôtels de catégorie moyenne, à l'état endémique. Il croyait que les vols de ce genre étaient rares !

(3) NOYELLE : *Condition juridique des aubergistes*, thèse Caen, 1900 ; B. RUL : *Le contrat d'hôtellerie*, Girard et Brière, 1906, p. 34 et suiv. ; E. CHARPENTIER : *La profession d'hôtelier*, Oudin et Cie, Paris, 1913 ; B. BERNIS : *Le dépôt d'hôtellerie*, Imprimerie de l'Université de Bordeaux, 1920 ; L. GENSOU : *Manuel de Droit hôtelier*, édition de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française, 1924, p. 52.

(4) RUL : *Le contrat d'hôtellerie*, p. 33.

des autres, serait, il nous semble, persister dans cette idée fausse que l'industrie hôtelière mérite un statut juridique spécial. De toutes façons, les rigueurs qu'avaient imaginées les rédacteurs du Code Civil à son égard ne se justifient plus, pas plus d'ailleurs que l'interprétation jurisprudentielle moderne des textes plus récents.

Il ne peut être question de « contrat d'hôtellerie ». Entre hôteliers et voyageurs naissent des droits et des obligations multiples qui n'appellent aucune disposition exorbitante du droit commun.

Pour la commodité de l'étude que nous allons faire, nous analyserons ce soi-disant contrat d'hôtellerie (1) dans ses quatre formes les plus habituelles :

- 1° Louage de choses.
- 2° Louage de services.
- 3° Fournitures de denrées dans bien des cas.
- 4° Dépôt.

A la lumière des faits, nous verrons que tous ces contrats sont très simples, qu'ils comportent pour les parties une responsabilité que chacun peut assumer équitablement, conformément au droit commun (2).

1° LOUAGE DES CHOSES

A cet égard, le contrat d'hôtellerie est soumis aux articles 1719 et suivants et 1758 du Code Civil, qui mentionnent les obligations et les devoirs réciproques du « bailleur » et du « locataire ».

Le bailleur a l'obligation légale de délivrer la chose louée, pour l'hôtelier la chambre ou l'appartement, de la maintenir en bon état d'entretien, et d'en assurer la jouissance paisible. De son côté, le locataire — en l'espèce le voyageur — doit user de la chose louée en bon père de famille et suivant la destination qui a été convenue. Enfin, il doit payer le prix arrêté d'un commun accord.

Ce sont là des obligations dont la non exécution entraîne

(1) BERNIS, RUL, etc...

(2) La jurisprudence actuelle semble faire plus volontiers état de l'art. 1384 (le fait de l'homme, de ses employés, de ses choses) que de l'art. 1382 (la faute de l'homme), dans les cas de risques contractuels. Elle tend, en somme, à étendre la notion du risque professionnel. L'hôtellerie, à cet égard, est déjà singulièrement privilégiée !

la responsabilité de la partie défaillante, que le juge peut dégager en tout état des faits en cause.

Or, la jurisprudence nous offre plusieurs exemples dans lesquels la responsabilité civile de l'hôtelier a été sanctionnée d'une façon rigoureuse, sans qu'il ait été tenu compte de considérations qui l'en auraient, tout au moins partiellement, exonéré (1). Par contre, les exemples sont rares dans lesquels la non exécution de prendre possession de la chose louée ait été mise à la charge du voyageur (2). Cette inégalité dans les responsabilités tient au fait que l'hôtelier est un commerçant patenté, ayant nécessairement une solvabilité suffisante pour garantir ses engagements et une capacité juridique certaine, alors que l'identité, la capacité du voyageur, la connaissance des biens qu'ils possède sont, dans la majorité des cas impossibles à vérifier. Le louage des locaux de l'hôtellerie a lieu souvent par correspondance. L'hôtelier ne peut exiger de son client les références indispensables, son adresse est souvent celle d'un précédent hôtel, et s'il n'occupe pas la chambre ou l'appartement loué, quel recours utile a-t-il contre lui ? Pratiquement aucun. La location par correspondance, la plus fréquemment usitée, ne permet même pas d'obtenir du client le dépôt d'arrhes, si souvent préconisé.

Les professionnels gardent avec amertume le souvenir de l'impuissance dans laquelle, trop souvent, ils se sont trouvés en face de manquements à des engagements formellement pris par des clients.

« Dès lors, l'exécution habituellement unilatérale d'un contrat synallagmatique constitue une injustice, un non sens, car elle implique une rupture d'équilibre inconciliable avec l'économie et l'esprit de l'opération. » (3). C'est malheureusement ainsi que se passent les choses, et l'hôtelier est appelé à faire journallement les frais de cette injustice.

Il apparaît nécessaire que le juge éclaire sa religion et que, lorsqu'il sera appelé à nouveau à rechercher les responsabilités encourues par l'hôtelier en cas d'impossibilité de mettre à la disposition du voyageur la chose louée, il

(1) Trib. Com. Seine, 25 mars 1924 : *Gaz. Pal.*, 1924.2.99, Rép. Com-maille 1924, 4580 ; Trib. de Nice, 23 juillet 1924 : *Bulletin Synd. Gén. des Grands Hôtels*, décembre 1924.

(2) Voir Chambéry, 28 mars 1927 : *Gaz. Pal.*, 13 mai 1927, Rép. Com-maille 1927, 6517.

(3) JOSSE-RAND : *Droit civil positif français*, Dalloz 1930, t. II, p. 13.

tienne compte des difficultés d'exécution d'un contrat, pratiquement toujours à la charge d'une seule des deux parties. Rappelons que le voyageur considère généralement l'engagement qu'il prend en ce qui concerne la durée de son séjour, comme un contrat à durée indéterminée, et toute stipulation précise ne peut, dans la majorité des cas, être exigée par l'hôtelier, à moins de s'aliéner une partie de sa clientèle.

Enfin, les professionnels sont seuls à connaître les graves soucis qu'ils éprouvent en période d'affluence et de saison, en présence de locaux dont la capacité n'est, naturellement, pas extensible, et des déconvenues qu'ils sont appelés à avoir par suite de la prolongation du séjour, inattendue du client, dépendant parfois de cas fortuits (maladie, événements graves de famille, etc...). L'hôtelier se trouve absolument désarmé devant pareilles situation, puisque l'expulsion légale ne peut que difficilement être obtenue. Elle entraîne d'ailleurs des formalités et un scandale auxquels, pratiquement, il n'est pas possible de recourir.

Ainsi, nous critiquons vivement les décisions des tribunaux qui ont cru appliquer le droit et ont imposé aux hôteliers des dommages et intérêts trop lourds en faveur de clients froissés, tout autant dans leur amour-propre, que dans leur intérêt. Une connaissance plus exacte de notre industrie aurait donné au juge une notion différente quant à la nature des locaux dans un hôtel ; ceux-ci rentrent dans le domaine des choses fongibles, puisque des dispositions et des aménagements équivalents, surtout dans les grandes villes, peuvent être proposés par l'hôtelier défaillant et acceptés sans dommage par le client. (1).

Nous ne ferons que mentionner la très lourde responsabilité qui repose sur l'hôtelier tenu de « maintenir la chose louée en bon état d'entretien » (2), et « responsable du dommage causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou son imprudence » (3.). C'est un souci continu, *de jour et de nuit*, qui pèse sur lui, par suite du va-et-vient incessant d'une clientèle se renouvelant cons-

(1) Voir sur cette question LACAN : *Guide Juridique de l'Hôtelier et du Voyageur*, p. 256 et suiv.

(2) Art. 1719, 2^o C. C.

(3) Art. 1383, C. C.

tamment (1). La diminution assez générale de la conscience professionnelle chez l'employé, les conséquences de la loi de 8 heures, mettent parfois l'hôtelier dans l'impossibilité matérielle de veiller partout et à tout moment aux imperfections de l'outillage, au bon entretien des locaux et de leurs dépendances. D'où des risques d'accidents dont le voyageur pourrait supporter lui-même quelquefois les conséquences. La jurisprudence s'est montrée toujours très sévère (2) à l'égard de l'hôtelier qui, semble-t-il, doit protéger son client au tel point que celui-ci peut négliger de prendre les précautions habituelles dont il s'entoure jalousement chez lui, en des lieux qui lui sont pourtant familiers.

Enfin, c'est ici le lieu de rappeler que, si l'hôtelier supporte le lourd privilège d'obligations nombreuses, le client doit se conformer à l'article 1728 C. C. :

« Le preneur est tenu...

1° D'user de la chose louée en bon père de famille. »

En d'autres termes, il doit exercer à l'égard du matériel, du mobilier, de l'ameublement qui sont mis à sa disposition, la même vigilance que si ces choses lui appartenaient. Il est bien connu, malheureusement, que cette règle équitable n'est guère observée. Le remboursement des dégâts, quand d'ailleurs la constatation en a pu être faite en temps utile, entraîne toujours des pourparlers pénibles entre voyageurs et hôteliers. Souhaitons que le Code du parfait voyageur, qui reste à vulgariser, rappelle la responsabilité morale et juridique qu'encourt toute personne appelée à user de choses qui ne lui appartiennent pas.

2° LOUAGE DE SERVICES

De nos jours, le voyageur arrivant à l'hôtel s'attend, non seulement à user de la chose louée, mais encore à s'y procurer la nourriture et à y recevoir tous les soins nécessaires.

(1) Le propriétaire d'un hôtel, son directeur, ne connaissent aucune tranquillité pendant les 365 jours et 365 nuits de l'année. Pas de dimanche, pas de jour de fête pour eux et, s'ils s'absentent, ils sont toujours à la merci d'un coup de téléphone les appelant à leur poste à toute heure.

(2) Cass., 18 décembre 1928 : *D. H.* 1929, p. 17 ; Cass., 10 février 1913 : *D. P.* 1913.1.40 ; Trib. Paix, 3^e art., Paris, 29 juin 1927, etc., etc...

Et, comme de moins en moins les voyageurs sont accompagnés par un personnel à leur propre service, c'est l'hôtelier qui assume la tâche de pourvoir à tous ces besoins à l'aide d'employés spécialisés qu'il s'attache par un contrat de travail. La meilleure preuve que l'hôtelier s'est offert à libérer le voyageur du souci du service, est que la mention « service compris » figure à côté de la majorité des annonces d'hôtels que l'on peut relever dans les guides touristiques du début du xx^e siècle. Cette innovation qui pouvait, à l'époque, être considérée comme un attrait pour ces hôtels, ne mérite généralement plus de nos jours la faveur de la publicité.

Cette évolution dans les usages touristiques est, à notre avis, digne de remarque, car elle éclaire toute la question aujourd'hui si débattue des pourboires.

En effet, il est arrivé que les employés en contact direct avec la clientèle, appelés à lui rendre une foule de services dont il est parfois difficile d'évaluer l'importance psychologique qu'ils revêtent, se sont vus gratifiés de dons manuels « les pourboires ». Par contre, une certaine partie du personnel, dont l'utilité n'est d'ailleurs pas moindre, mais qui n'a aucun rapport avec les voyageurs, n'a pu profiter des rémunérations directes octroyées par ceux-ci. De sorte qu'inéluctablement cet état de choses devait se refléter sur les conditions prévues au contrat de travail qui lie l'entreprise aux deux catégories d'employés différentes. D'une part, le personnel invisible de la clientèle s'est trouvé recevoir son salaire intégral du patron, tandis que les salariés attachés plus directement à la personne du voyageur voyaient leur salaire fixe diminuer en proportion des avantages qu'ils étaient appelés à recevoir de la clientèle. Dans les deux cas la situation était normale, puisque l'importance des rétributions, de quelques provenances qu'ells soient, dépendaient de l'offre et de la demande sur le marché du travail.

On a prétendu que la pratique des pourboires était condamnée à bref délai. Nous n'en sommes pas bien sûr, car il faut tenir compte de la psychologie humaine qui est loin d'être toute équité. Est théoriquement idéale, la solution qui consisterait à supprimer radicalement le pourboire, à laisser l'hôtelier majorer ses prix dans une proportion lui permettant de rémunérer justement tout son personnel, qui, de son côté, s'interdirait de solliciter ou de recevoir un supplément. Mais, nous en croyons la réalisation fort lointaine.

De toutes façons, le pourboire distribué équitablement, sans excès, tenant compte de l'intuitu personæ et des services reçus, n'a rien du caractère humiliant que ses adversaires, à desseins plus ou moins obliques, lui attribuent. Il est loin de revêtir la forme immorale des commissions, pots de vin ou autres rémunérations occultes. Sa suppression, que nous souhaitons autant que tout autre, ne pourra être que l'œuvre d'une époque, que nous ne connaissons pas, d'universelle sagesse.

Ainsi, à l'heure actuelle, il est hors de doute que, sauf stipulation contraire, d'ailleurs exceptionnelle, se forme entre hôtelier et voyageur un contrat de louage de services selon l'article 1779, 3° du C. C.. D'une part, engagement d'assurer le service, pris dans son sens le plus large, d'autre part et en échange, promesse de rémunération équitable. Comment sera fixée l'étendue de cette rémunération, à qui profitera-t-elle, comment sera-t-elle répartie entre les ayants-droit ?

Juridiquement, les conventions forment la loi des parties. C'est dire que, si l'hôtelier a convenu d'avance avec le voyageur qu'un supplément, à ajouter sur la note, est prévu pour le service, ce supplément est dû. Quant à sa répartition, il importerait, pour ne pas créer d'équivoque, qu'elle soit également fixée d'avance. Rien, dans ce cas, n'empêcherait l'hôtelier de prétendre à un prélèvement en vue de payer tous ses salariés, quels qu'ils soient. Mais, alors, le contrat de travail qui le lie à ceux-ci doit en tenir compte très nettement (1).

Quid en l'absence de convention précise entre voyageur et hôtelier ?

A notre avis, il y a lieu de se référer aux usages constants qui tiennent compte de l'évolution dans les habitudes touristiques, que nous rappelions précédemment.

L'hôtelier, d'une façon générale, devant le service, il n'en reste pas moins que le personnel en contact immédiat avec la clientèle, appelé, par la nature même de son emploi, à recevoir des rémunérations souvent importantes, ne peut prétendre à un salaire patronal élevé. L'autre catégorie de personnel, par contre, recevra de son patron exclusivement son salaire intégral.

(1) En ce sens, de nombreuses décisions prud'hommales.

Ceci posé, quelles formes revêtent les remises de sommes d'argent faites par le voyageur en vue du service ?

Ce sont, ou bien des dons manuels, faits « *animo donandi* » (1) pour rémunérer équitablement et directement l'employé pour les services qu'il a rendus, ou des paiements « *animo solvendi* » dont le voyageur se libère entre les mains de l'hôtelier. Celui-ci devient alors un mandataire tenu de distribuer intégralement aux salariés les sommes reçues. En l'absence de stipulations contraires au moment de la libération, il ne fait pas de doute que seule la catégorie d'employés que les usages permettent de désigner clairement doit profiter de ces remises, à l'exclusion des autres catégories et du patron à fortiori. Vouloir, en l'absence de convention préalable contraire, qui, nous le répétons, serait valable, procéder à une distribution différente, serait revenir à des errements désuets. L'hôtelier, actuellement, s'engage à assurer le service, à concurrence de celui qui, ayant un caractère très personnel, repose sur une catégorie d'employés nettement déterminée (2).

C'est précisément les modifications apportées unilatéralement à ces usages qui ont fait naître tant de discussions regrettables entre les hôteliers d'une certaine classe et leurs employés et provoqué l'éclosion de la proposition de loi Justin Godard, adoptée récemment par le Sénat (3). Elle pose le principe de la répartition intégrale des pourboires collectifs centralisés entre les mains du patron parmi les seuls salariés qui, mis par leur emploi en contact avec la clientèle, eussent été, à défaut de cette centralisation, gratifiés de pourboires individuels et directs. Les autres dispositions du texte sont relatives au contrôle par les services du Ministère du Travail de la répartition de ces pourboires.

Il apparaît que cette nouvelle ingérence administrative aurait pu être évitée si certains hôteliers ou commerçants, qualifiés tels, avaient eu la sagesse de s'adapter aux usages modernes, se bornant à leur rôle de témoin d'une situation

(1) Voir les études sur le pourboire, « *Dalloz hebdomadaire* », 1929, p. 45, par VOIRIN ; et 1930, p. 1, par le même auteur.

(2) Logiquement, la question de la répartition des pourboires devrait être envisagée dans notre quatrième partie qui traite du point de vue social de l'hôtellerie. Nous avons préféré la poser ici brièvement, étant donné ses répercussions sur les rapports entre hôteliers et voyageurs.

(3) *Journal Officiel*, Déb. parlement., Sénat, 19 nov. 1929, p. 1078 à 1082.

humainement normale ou de mandataire interprétant fidèlement la pensée de leur mandant, selon des usages bien établis.

3° FOURNITURE DE DENRÉES

L'hôtelier est chargé d'assurer à ses hôtes le vivre en même temps que le couvert. Un hôtel qui ne sert pas la nourriture ne mérite pas, à notre avis, cette appellation. C'est une maison meublée, mais non un hôtel de tourisme.

L'hôtel comporte donc un restaurant, une cuisine, une cave, et ces services ne sont pas les moins délicats à exploiter.

Mentionnons, en passant, les difficultés qui naissent à l'occasion de ce que l'on appelle le prix de pension. C'est un forfait comprenant la chambre et tous les repas. Il est généralement consenti par l'hôtelier en considération du fait que le voyageur s'engage à faire un certain séjour à l'hôtellerie et à y prendre régulièrement sa nourriture. On conçoit que le prix de pension soit, de ce fait, moins élevé que le seraient les prix additionnés de la chambre et des repas pour un voyageur ne faisant que passer ou bien ne prenant aucun engagement quant à la régularité de consommation des repas. Il y aurait donc lieu de se souvenir, contrairement à ce que croient certains clients d'hôtels, que les conditions « en pension » reposant sur une convention « intuitu personæ ». Par conséquent, le voyageur qui est lié par ce contrat et ne prendrait, exceptionnellement, pas ses repas à l'hôtel ne pourrait prétendre à s'en faire rembourser le prix, non plus d'ailleurs à se faire remplacer à table par un ami.

Nos collègues suisses ont mis au point cette question du prix de pension, l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie a aussi préconisé un règlement équitable (1). L'hôtellerie française, pour éviter toutes équivoques, rares heureusement, aurait avantage à prendre publiquement position et à engager ses membres à la respecter rigoureusement.

Mais venons à l'examen de la question des responsabilités qu'encourt l'hôtelier « fournisseur de denrées ».

Il a l'obligation de ne mettre en consommation que des produits sains, non nuisibles à l'alimentation humaine ;

(1) Voir règlement de la Société Suisse des Hôteliers dans l'ouvrage déjà cité du Dr MUNCH, p. 54.

préparés dans les meilleures conditions possibles de propreté et d'hygiène. Il pourrait être tenu responsable des suites d'empoisonnement causé, par exemple, par l'absorption qu'auraient faite ses clients de denrées avariées ou devenues nocives du fait de réactions chimiques, que chacun connaît, pendant leur préparation (1). Il doit, en outre, se conformer à la législation tendant à réprimer les fraudes, les falsifications et les infractions aux règlements sur les appellations d'origine. On oublie parfois que le service des fraudes est habilité à relever, dans un restaurant d'hôtel, les délits et contraventions de cette nature. Si la jurisprudence n'a pas eu souvent l'occasion de mentionner des jugements à l'encontre des hôteliers, c'est que ceux-ci s'adressent, en général, à des fournisseurs sérieux, qui, très surveillés eux-mêmes, se conforment aux prescriptions légales.

Ceci n'empêche que nul hôtelier ne peut ignorer les lois concernant les fraudes, falsifications, appellations d'origine, ni la jurisprudence qui en est issue. De cette façon il lui sera permis de veiller avec connaissance de cause à la bonne exécution des manipulations de boissons qu'il peut être appelé à faire dans sa cave, ainsi d'ailleurs qu'à la parfaite intégrité de son service d'achats de toutes denrées comestibles ou produits d'entretien.

Il ne peut entrer dans nos vues de traiter abondamment ces questions. Qu'il nous suffise de l'exposer d'une façon générale en attirant l'attention de nos collègues sur cette autre responsabilité qui pèse sur eux.

« La législation sur les fraudes et falsification peut se diviser nettement en deux parties distinctes: d'une part, la législation générale applicable à tous les produits, d'autre part, la législation spéciale à chacun de ces produits » (2).

La législation générale comprend, en particulier la loi fort importante du 1^{er} août 1905, modifiée à différentes reprises et la loi du 6 mai 1919 relative à la protection des appellations d'origine.

De la jurisprudence issue de cette réglementation assez touffue, il ressort qu'il y a fraude :

« Quand, au moyen de désignations fausses ou équivoques, d'étiquettes ou d'indications frauduleuses, on trompe

(1) Quitte à se retourner contre le fournisseur fautif.

(2) Législation et jurisprudence sur les fraudes et falsifications et les appellations d'origine, par M. X. de BONSAT, p. 2. (Librairie de la Cour. de Cassation, 3^e éd., 1923.)

l'acheteur sur la nature réelle de la marchandise qu'on lui vend » (1).

Il y a falsification :

« Quand on donne à un produit l'apparence d'un produit similaire de meilleure qualité, ou lorsqu'on lui enlève certains de ses éléments, qu'on diminue sa valeur nutritive ou marchande, sans cependant avoir changé son aspect ».

Sans doute, la connaissance, par l'auteur de la tromperie, que la marchandise ne correspond point au nom sous lequel elle est offerte, est un élément nécessaire du délit, et la preuve incombe à la prévention (2). Ainsi hormis le cas où, pour prendre un exemple, l'hôtelier aurait sciemment mis en vente dans son restaurant un vin mouillé ou à fausse appellation ou dans des bouteilles non calibrées, il pourrait se faire que la fraude se soit produite à son insu, les boissons ayant été achetées à un fournisseur malhonnête, comme il peut en exister, malheureusement. L'hôtelier s'exposerait néanmoins à être poursuivi non seulement civilement, mais aussi pénalement (3).

La connaissance des responsabilités qu'il est appelé à supporter à ce sujet est donc indispensable.

4° DÉPOT D'HOTELLERIE

Les touristes, les voyageurs, au cours de leurs déplacements, emmènent avec eux des bagages, des vêtements, des objets précieux, et sommes d'argent dont la valeur peut être très élevée. Suivant le sens de la jurisprudence actuelle, qui interprète, aveuglement, pourrions-nous dire, les art. 1949 et suiv. du Code Civil, tous ces biens, par le seul effet de leur entrée à l'hôtellerie, se trouvent placés sous la garde de l'hôtelier qui en devient responsable « in infinitum ». Cette conception répond-elle aux conditions économiques modernes, au développement de notre civilisation ?

Nous examinerons rapidement la position du problème

(1) DE BORSAT, ouvrage cité, p. 83.

(2) DE BORSAT, ouvrage cité, p. 83. Les arrêts de la Cour de Cassation en ce sens. Voir aussi *La Revue des Fraudes*, bimestrielle, du même auteur, 34, avenue Kléber, Paris, sur ces questions.

(3) Voir l'étude de M. DE BORSAT sur la responsabilité civile des patrons, à raison des fraudes commises par leurs employés. *Revue des Fraudes*, janvier-février 1931.

aux points de vue historique et juridique, renvoyant le lecteur, pour plus ample information, aux ouvrages qui ont traité abondamment la matière. Nous nous efforcerons, ce faisant, de confronter les décisions jurisprudentielles les plus récentes avec les faits en cause considérés objectivement, ce qui permettra de dégager les conséquences économiques et sociales d'une situation regrettable.

a) *Point de vue historique :*

Le dépôt des biens du voyageur à l'hôtel n'a pas toujours été assimilé à un contrat (1).

Dans le Droit Romain, la responsabilité du dépositaire ne se dégageait pas de plano, et le déposant, lésé par suite de la disparition à l'auberge de tout ou partie de sa propriété, n'avait pour lui que l'action en revendication, arme peu efficace ou « l'actio furti », aléatoire à cause de la difficulté de la preuve. La loi Aquilia créa une action spéciale « actio damni injuria dati » qui permit, en cas de violence, de lésion avec intention de nuire et non pas de simple négligence, de poursuivre l'aubergiste ayant détérioré ou s'étant approprié la chose de son client. Vint la réforme prétorienne qui sanctionna définitivement la responsabilité du dépôt par une action « in factum » (2). Pourtant, l'aubergiste pouvait s'en exonérer :

1° Quand il avait décliné toute responsabilité par suite de stipulation expresse acceptée par le voyageur (3).

2° Lorsqu'un cas fortuit avait entraîné la perte de la chose.

Dans l'ancien Droit français, l'aubergiste était soumis à la plus grande vigilance, le dépôt des choses du voyageur relevant de prescriptions rigoureuses. Cela se conçoit pour peu qu'on se donne la peine de se faire une idée du risque des voyageurs à l'époque, et de parcourir les nombreuses ordonnances royales qui eurent pour but d'assurer leur sécurité dans des lieux aussi mal famés que les auberges

(1) Voir l'historique du dépôt d'hôtellerie dans *La Profession d'Hôtelier*, par E. CHARPENTIER, Thèse, Oudin et Cie, 1913.

(2) ULPEN : Digeste, . IV, t. IX, 3° *Nautae cauponae, stabularii, ut recepta restituant... nisi restituent, in eos judicium dabo; ex hoc edicto in factum actio profiscitur.*

(3) ULPEN, idem : *Si proedixerint non se damnum proestaturum.*

d'alors (1). Avec Pothier, interprétant l'ordonnance de 1667, et avec le Président de Lamoignon, une réaction dans un sens plus favorable aux aubergistes se fit sentir. Déjà on commença d'admettre les circonstances de fait propres à diminuer la responsabilité exorbitante des hôteliers (2).

Depuis l'élaboration du Code Civil, leur situation est redevenue critique. L'article 1954 original énonçait :

« Les aubergistes et hôteliers sont responsables du vol ou du dommage des effets du voyageur, soit que le vol ait été fait, ou que le dommage ait été causé par les domestiques et préposés de l'hôtellerie, ou par des étrangers allant et venant dans l'hôtellerie ». Pour limiter la responsabilité absolue qui se dégage du texte spécial exorbitant du droit commun selon les art. 1382 et suivants, le juge ne pouvait se référer qu'aux articles 1348 (3) et 1369 (4). Le lecteur intéressé pourra en feuilletant nos diverses références, se convaincre de la dureté des tribunaux que l'hostilité du législateur lui-même a bien provoquée.

Cette situation ne pouvait que susciter de nombreuses protestations des hôteliers de plus en plus conscients de l'amélioration sensible de la mentalité professionnelle et de leur rôle social (5).

(1) DELAMARE : *Traité de la police*, t. III, p. 728, Merlin, Répertoire de Jurisprudence au mot « Hôtelier », t. V.

(2) Ordonnance de 1667, art. 4, titre XX. Voir aussi DENISART : *Collection de décisions nouvelles*, V. « Aubergistes », § 3, n° 3 et, dans MERLIN, Répertoire « Hôtelier », § 1 ; voir le texte de deux arrêts de 1677 et 1687, qui témoignent d'une atténuation au principe de la responsabilité absolue, puisqu'il est fait une distinction entre les effets ordinaires du voyageur (auxquels sont assimilées les choses déposées réellement entre les mains des aubergistes) et les objets de valeur. Pour les premiers, responsabilité « in infinitum », pour les seconds, responsabilité mitigée.

(3) La preuve par écrit n'est pas exigée :

Art. 1348 C. C. — 2° « Aux dépôts nécessaires faits en cas d'incendie, ruine, tumulte ou naufrage, et à ceux faits par les voyageurs en logeant dans une hôtellerie, le tout suivant la *qualité des personnes et les circonstances de fait*. »

(4) Art. 1369 C. C. — « Le serment sur la valeur de la chose demandée ne peut être déferé au demandeur que lorsqu'il est d'ailleurs impossible de constater autrement cette valeur.

« Le juge doit, même en ce cas, déterminer la somme jusqu'à la concurrence de laquelle le demandeur en sera cru sur son serment. »

(5) Voir : dans E. CHARPENTIER, *La Profession d'Hôtelier* ; B. RUL, *Le Contrat d'Hôtellerie* ; A. LACAN, *Guide juridique et pratique de l'Hôtelier et du Voyageur*, l'exposé des idées qui s'affrontèrent jusqu'au vote de la modification à l'art. 1953 actuel. En particulier, noter la rédaction de cet article d'après la loi du 18 avril 1889, qui le modifia une première fois : « Cette responsabilité (des hôteliers, aubergistes et logeurs) est limitée à 1.000 francs pour les espèces monnayées et les valeurs ou

Le 8 avril 1911 fut promulguée la loi qui, modifiant celle de 1889, remplaça l'alinéa 2 de l'article 1953 par le texte suivant, encore en vigueur actuellement :

« Cette responsabilité est limitée à 1.000 francs pour les espèces monnayées, les valeurs, les titres, les bijoux et les objets précieux de toute nature, non déposés réellement entre les mains des aubergistes et hôteliers ».

Remarquons que, depuis la rédaction du Code Civil, la question de la responsabilité hôtelière fut toujours traitée dans la section du Code relative au dépôt nécessaire, texte exceptionnel, d'interprétation limitative.

b) *Point de vue juridique*

La grande majorité des auteurs n'hésitent pas : le dépôt d'hôtellerie est un dépôt nécessaire (1) et tous les jugements auxquels pourrait se référer le lecteur rappellent cette qualification contre laquelle nous nous élevons énergiquement.

Sans doute, avons-nous dit, l'article 1952 du Code Civil qui énonce : « Les aubergistes et hôteliers sont responsables comme dépositaires des effets apportés par le voyageur qui loge chez eux ; le dépôt de ces sortes d'effets doit être regardé comme un dépôt nécessaire » est compris dans la section V, Livre III, Titre XI qui traite du « Dépôt nécessaire ». Ce dernier, par définition, est celui qui a été forcé par quelque accident, tel qu'un incendie, un pillage, un naufrage ou autre événement imprévu. Mais, « comment pourrait-on sérieusement soutenir que le fait de descendre dans un hôtel constitue un événement imprévu ? Ce serait, au contraire, le fait de « coucher à la belle étoile » qui revêtirait un tel caractère » (2). « Le voyageur est-il, tout au

titres au porteur de toutes natures, non déposées réellement entre les mains de l'hôtelier. »

Noter aussi le texte adopté par la Chambre en 1905, mais écarté sur une pression du Syndicat des petits hôtels et logeurs en garni (à cause du coffre-fort !) : « Cette responsabilité est légalement limitée à 1.000 fr. pour les objets précieux, si les aubergistes et hôteliers tiennent à la disposition personnelle et exclusive des voyageurs un coffre-fort destiné à resserrer ces objets et en avisent les voyageurs par des affiches apposées dans les lieux de réunion publique de l'hôtel. »

(1) GUILLOUARD : *Traité du dépôt et du séquestre*, n° 130 ; PLANIOL : *Traité de Droit Civil*, 1921, t. II, p. 694.

(2) La panne de l'automobiliste est un événement qui n'a lui-même rien d'imprévu.

moins privé du choix du dépositaire ? Il l'était peut être autrefois, dans une certaine mesure. A l'époque où les voyages se faisaient en diligence, le voyageur arrivait fatigué, ne connaissant pas la localité, et prenait gîte dans l'auberge où dételait le postillon. Le touriste moderne ne peut être comparé à ce voyageur : les guides, les agences de voyages, la publicité même faite par les hôteliers, lui permet de s'entourer de tous les renseignements désirables et de choisir librement l'hôtel où il va descendre » (1).

« Le dépôt d'hôtellerie ne réunit donc pas les caractères du dépôt nécessaire. La législateur paraît s'en être aperçu, car l'article 1952 énonce simplement « qu'il doit être regardé comme un dépôt un dépôt nécessaire » (2). Nous sommes résolument de cet avis et nous estimons qu'il est, de nos jours, la cause d'un contrat de droit commun, pouvant, à la rigueur, revêtir subjectivement le caractère d'un contrat « sui generis ». Nous croyons qu'il ne se différencie des règles applicables au contrat volontaire que par suite d'une difficulté pratique dans l'administration de la preuve du dépôt, selon l'article 1348 2° qui s'y réfère (3).

Placé dans le cadre du dépôt volontaire, l'apport des biens du voyageur à l'hôtellerie serait soumis à toutes les règles qui régissent ce dépôt. En effet :

a) Il est parfait par la tradition réelle ou feinte de la déposée (4). Les bagages remis à l'hôtelier ou à ses préposés donnent lieu à tradition réelle; quant aux effets ou objets de toute nature laissés dans la chambre d'hôtel, dont s'absente le voyageur, la tradition feinte existe car, si ce dernier le désirait, il pourrait déposer ses biens de valeur entre les mains de l'hôtelier ou dans le coffre-fort, dont aucun hôtel digne de ce nom ne peut se passer de nos jours.

(1) BERNIS : *Le dépôt d'hôtellerie*, p. 19 et suivantes.

(2) BERNIS, ouvrage cité, p. 22.

Dans ce sens, JOSSELAND : *Cours de droit civil*, 1930, t. II, p. 654. Nous ne suivons pourtant pas cet auteur jusqu'au bout de son raisonnement.

(3) La preuve testimoniale n'est pas reçue, même pour dépôt volontaire, de toute chose ou valeur excédant 500 francs, sauf : Art. 1348 : 2° Pour les dépôts « faits par les voyageurs en logeant dans une hôtellerie ».

(4) Art. 1919 C. C. « Il (le dépôt) n'est parfait que par la tradition réelle ou feinte de la chose déposée. La tradition feinte suffit quand le dépositaire se trouve déjà nanti, à quelque autre titre, de la chose que l'on consent à lui laisser à titre de dépôt. »

b) Le dépositaire contracte, en conséquence, 2 obligations :

1° de garder la chose déposée ;

2° de la restituer au déposant à la première réclamation. Ainsi, ce sera au voyageur à demander la restitution des biens qui auraient pu lui être soustraits, à rapporter la preuve de la consistance de ces biens, enfin à prouver que l'hôtelier a commis une faute grave (*culpa levis in concreto*), sauf le cas où un salaire spécial aura été prévu en faveur du dépositaire. Dans ce cas, ce dernier sera tenu de ses fautes même légères (*culpa levis in abstracto*) d'après l'article 1928 Code Civil. Selon l'art. 1348 § 2, que nous avons déjà mentionné, la preuve littérale n'est pas nécessaire pour les dépôts, excédant même 500 francs, faits par les voyageurs logeant à l'hôtellerie. Elle peut être rapportée par témoins, et le juge peut déférer d'office le serment au demandeur pour s'éclairer sur l'importance du dommage présumé (1).

c) Le dépositaire n'est tenu, en aucun cas, des accidents de force majeure (2).

d) Le dépôt de biens à l'hôtellerie est gratuit sauf stipulation contraire que le voyageur pourrait toujours faire moyennant paiement d'une prime d'assurance. On ne peut raisonnablement soutenir que le prix habituel des chambres dans les hôtels puissent couvrir des frais de garde spéciale de valeurs d'importance toujours disproportionnée avec ce prix. Et, généralement, d'autant plus élevé est le prix de location de l'appartement, d'autant plus précieux sont les effets et bijoux du voyageur qui l'occupe.

A l'heure où nous écrivons, une chambre simple dans un hôtel moyen se loue, à Paris, de 25 à 40 francs par jour, mais les voyageurs occupant ce genre de chambre emportent avec eux des effets, bijoux, objets précieux dont la valeur se monte parfois à des milliers de francs. Dans un hôtel de luxe, un appartement se loue couramment en saison 150 à 200 francs par jour, et ne voit-on pas de façon habi-

(1) Art. 1369 C. C. : « Le serment sur la valeur de la chose demandée ne peut être déféré par le juge au demandeur que lorsqu'il est d'ailleurs impossible de constater autrement cette valeur. Le juge doit, même en ce cas, déterminer la somme à concurrence de laquelle le demandeur en sera cru sur son serment. »

(2) Art. 1929 C. C.

tuelle des clients y laisser traîner des bijoux, des fourrures, dont la valeur est de plusieurs centaines de mille francs ?

La Cour de Cassation de Rome (1), faisant application des art. 1866 et 1867 du Code Civil italien, qui sont la reproduction à peu près littérale de nos articles 1952 à 1953 ; a établi que la responsabilité exceptionnelle à l'encontre des hôteliers ne saurait frapper le médecin dans l'antichambre duquel une pelisse a été volée, parce que la condition juridique de ce dernier n'est pas assimilable à celle de l'hôtelier : le médecin ne perçoit aucun salaire pour assurer la garde des effets apportés chez lui, par ses clients. L'hôtelier fait-il donc de tels bénéfices sur les sommes qu'il réclame pour qu'on en déduise qu'elles comprennent un salaire spécial pour la garde de tous les objets de ses clients, y compris ceux de grande valeur ? Il est généralement décidé aujourd'hui que les règles des art. 1952 à 1954 sont inapplicables aux propriétaires de bains et lavoirs publics, de cafés et restaurants de théâtres, de pensions, ainsi qu'aux Compagnies de Wagons-Lits (2). Pourquoi pas aussi aux hôteliers dont les services ne sont pas tous payants ?

Enfin, très intéressante est la comparaison que l'on peut faire entre la responsabilité quasi-illimitée de l'hôtelier, selon l'interprétation jurisprudentielle, et celle du voiturier dans le contrat de transport. On sait, à cet égard, que depuis 1874 une jurisprudence constante (3) reconnut que les clauses de non responsabilité ordinairement insérées par les compagnies de transport sur les pièces faisant l'objet du contrat devraient être entendues en ce sens que les règles sur le fardeau de la preuve étaient, en cas de perte ou d'avaries, renversées. De cette façon, ce n'était pas au voiturier à prouver le cas fortuit ou de force majeure qui l'exonère de toute responsabilité (art. 1784 Code Civil art. 103, C. Com. 1°), mais au demandeur en dommages et intérêts à prouver la faute du voiturier. Etant donné pratiquement l'impossibilité de prouver cette faute, les compagnies de transport étaient affranchies de toute responsabilité. La loi du 17 mars 1905 a décidé l'insertion dans l'art.

(1) Voir *D. P.*, 1914.1.65, note de M. VALÉRY : *Rivista di dir. comm.*, 1914.11.783.

(2) Voir dans *Recueil périodique des assurances*, nos 6-7, 1929, Librairie des Jurisclasseurs, la liste des décisions sur ce point.

(3) *Droit Commercial*, par LYON-CAEN et RENAULT. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1918, p. 461 et suivantes.

103 du Code Commerce d'une disposition qui déclare nulles les clauses de non responsabilité (1). Mais la loi de 1905 n'a visé que les clauses concernant les pertes et avaries, et sont valables celles relatives au retard. De plus, il ne fait plus aucun doute sur la validité de la clause qui, sans exclure la responsabilité du voiturier, ni changer les règles du Code Civil et du Code de Commerce, sur le fardeau de la preuve, limite par avance le montant des dommages et intérêts qui seront dus en cas de perte ou d'avaries, en les fixant, par exemple, à tant par kilogramme : il y a là une clause pénale licite (art. 1226 Code Civil). Le Code de Commerce (art. 102) l'admet expressément pour le cas de retard, et il n'y a pas de raison de la déclarer illicite pour les autres cas de responsabilité.

Il va de soi que cette clause ne peut recevoir d'application en cas de fraude ou de faute lourde.

Retenons donc de ce court aperçu sur le droit qui s'applique à des entrepreneurs que le Code Civil, dans son article 1782, soumet aux mêmes obligations rigoureuses que les hôteliers. Ils sont parvenus à s'affranchir, en grande partie, d'une responsabilité très lourde (2). Pendant ce temps, les hôteliers se trouvent, plus que jamais, placés dans une situation d'injustice criante.

D'ailleurs, la jurisprudence se montre si sévère à l'égard des hôteliers que la plupart des compagnies d'assurances ne veulent pas courir le risque de vols survenus à l'hôtel, qu'elles estiment trop dangereux, et les quelques compagnies qui faisaient ces opérations y ont renoncé (3).

A l'heure actuelle, l'hôtelier ne parvient à se couvrir à cet égard que s'il accepte de faire assurer tous ses autres risques à la même compagnie, qui a ainsi la possibilité de noyer

(1) Art. 103 C. Com., 3^e : « Toute clause contraire (de non-garantie, de pertes et avaries), insérée dans toute lettre de voiture, tarif ou autre pièce quelconque, est nulle.

(2) C'est d'ailleurs à cause de cet état de fait que la pratique des assurances-bagages est si développée. L'expéditeur, sachant par avance qu'en cas de perte de ses bagages, il ne lui sera jamais alloué plus qu'une somme forfaitairement fixée, prend la précaution d'assurer lui-même le surplus de la valeur des objets transportés.

(3) Avis de M. H. DEBAY, assureur, 36, rue Godot-de-Mauroy, Conseil du Syndicat des Directeurs Français d'Hôtels et de Restaurants.

l'opération vol, désavantageuse pour elle, parmi les autres qui sont plus rémunératrices (1).

D'autre part, les hôteliers actuellement assurés courent, dans la plupart des cas, le danger de se croire garantis alors qu'ils ne sont que partiellement et insuffisamment couverts. Pour en donner un exemple, nous reproduisons ci-après un extrait des conditions d'un contrat pris au hasard parmi ceux qui ont été soumis à la vérification d'un service spécialisé dans l'assurance d'hôtels (2) :

« La garantie de 15.000 francs en cas de vol simultané dans plusieurs chambres est limitée :

1° A 5.000 francs par chambre avec déclaration **expresse** que l'hôtel ne comprend que 100 chambres.

2° A 5.000 francs pour les objets se trouvant dans les salons, salles, couloirs et dépendances de l'hôtel.

3° A 5.000 francs pour les objets confiés aux préposés de l'hôtel, pour être portés de l'hôtel aux gares ou chez des personnes désignées par les voyageurs ou inversement.

Sont exclus de la garantie les espèces, titres et valeurs au porteur.

4° A 1.000 francs pour les espèces, valeurs, titres, bijoux et objets précieux de toute nature.

En outre, il est convenu :

a) Que l'hôtelier reste son propre assureur pour les dommages inférieurs à 200 francs, l'assurance n'ayant d'effet que pour le surplus de cette somme.

b) Que sur l'excédent des dommages l'assuré conservera à sa charge une part de 20 % qu'il s'engage à ne pas faire assurer.

En prenant l'exemple d'un vol de 5.000 francs commis dans une chambre (et qui n'intéresserait pas des valeurs,

(1) Le Service des Assurances de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie française a étudié un contrat d'assurances global, qui a le mérite de grouper le risque vol dans de bonnes conditions. Mais il est à craindre que les conditions modérées obtenues ne soient compromises à nouveau par les condamnations récentes si élevées et si imprévues.

(2) Voir dans *France Hôtelière*, 27 avril 1929, p. 3, la lettre au Président de la Chambre Nationale adressée par le Service des Assurances de ce groupement.

titres et bijoux, qui ne sont garantis que jusqu'à concurrence de 1.000 francs) le règlement s'opérerait comme suit :

	Francs
5.000 francs — 200 francs de franchise.....	4.800 »
A déduire 20 % de 4.800 frs, restant à la charge de l'hôtelier, soit.....	960 »
En sorte que sur 5.000 francs la Compagnie	
n'aurait à payer que.....	3.840 »

« Nous avons pris comme exemple le cas le plus favorable rentrant dans la garantie du contrat, car est totalement exclu de son bénéfice le dépôt volontaire qui obligé la dépositaire à rendre identiquement la chose qu'il a reçue (art. 1932 Code Civil) c'est-à-dire sans aucune limitation de valeur.

« Enfin, il ne vous a certainement pas échappé qu'en limitant à 1.000 francs la valeur assurée sur titres, valeurs et objets précieux, la Compagnie d'Assurance avait pu donner à son client l'impression erronée qu'il était garanti dans les termes de la loi, alors que la jurisprudence n'admet aucune limite de responsabilité pour le vol des objets précieux, si une faute peut avoir été commise par l'hôtelier, ou que le vol soit le fait d'un de ses préposés.

« C'est justement cette sorte de vol qui fait prononcer les condamnations les plus élevées contre lesquelles l'hôtelier n'est pas prémuni par les polices qui sont généralement soumises à sa signature ».

La lettre dont nous venons de donner un extrait et qui mériterait d'être reproduite en entier, faisant ressortir le danger permanent qui plane sur l'hôtelier, ajoute ceci :

« A ce point de vue spécial de la preuve ; MM. les Hôteliers sont placés dans une situation des plus défavorables, étant donné que par une grave exception au principe fondamental du Droit « qu'il doit être passé acte et sous signature « privée de toutes choses excédant la somme ou la valeur « de 500 francs », dans l'espèce qui nous occupe, l'article 1348 du Code Civil permet au juge de déférer le serment au voyageur sur la valeur de l'objet déclaré.

« Ainsi, il pourra arriver qu'un aventurier, ne reculant pas devant un parjure, se fera allouer des dommages consi-

dérables pour un préjudice quelquefois inexistant, ou tout au moins disproportionné avec la valeur réclamée ».

Enfin, pour terminer sur cette question d'assurance, rappelons que le taux des primes concernant les risques de vol, quand l'hôtelier parvient à les faire accepter par une compagnie d'assurances, sont très élevés. Nous avons sous les yeux une proposition de contrat (1), estimée comme excessivement avantageuse pour l'hôtelier. Le calcul de la prime est effectué comme suit :

a) (2) Assurance de la responsabilité civile de l'hôtelier, à raison des art. 1952 et suivants du Code Civil. (140 francs par chambre, avec minimum de 500 francs ou plus, suivant l'hôtel) pour 50 chambres	7.000 »
Surprime pour garantie des vols commis au préjudice des voyageurs dans les autres locaux ou dépendances que leurs chambres 40 % de la prime ci-dessus pour garantie à concurrence de 50.000 francs.....	2.800 »
En cas de vols commis dans une même période de 24 heures, la garantie de la Compagnie ne dépasse pas 3 fois la somme garantie ci-dessus.	
b) Assurance contre le vol des objets remis en dépôt à l'hôtelier par le voyageur: espèces, billets de banque, valeur, titres, bijoux et objets précieux, garantie maximum 100.000 francs, enfermés dans un coffre-fort marque dimensions emplacement	75 »
c) Assurance contre le vol des objets appartenant personnellement à l'hôtelier, etc... ..	Mémoire
	9.875 »
Droits de timbre et d'enregistrement 13.25 %	1.308 45
	11.183 45

Ainsi, pour couvrir les seuls risques de vol au préjudice

(1) Qui nous a été communiqué par M. H. DEBAY.

(2) Le contrat est précédé d'un questionnaire minutieux dont les réponses décident de l'acceptation ou du refus de cette Compagnie d'assurances étrangère.

des voyageurs dans un hôtel dont le chiffre d'affaires ne dépasse peut-être pas 600.000 francs, l'hôtelier devrait verser une prime s'élevant à près de 2% de son chiffre d'affaires annuel. Notons, d'ailleurs, que l'hôtelier n'est garanti que jusqu'à 50.000 francs, somme qui est peu élevée si on considère l'importance des valeurs mobilières (bijoux et objets précieux) communément emportés par les voyageurs et surtout les prétentions de ceux auxquels survient un « malheur ».

c) Le dépôt dans la pratique

Les articles du Code Civil qui sont à la base des décisions jurisprudentielles sont, avons-nous dit, les articles 1952 et 1953, mais le juge se réfère, en outre, aux articles 1382 et suivants. Ainsi, quand il s'agit de responsabilité hôtelière, il est fait cumul de la responsabilité pour faute contractuelle avec celle qu'entraîne la faute délictuelle. Cette pratique est fort contestable (1).

Quoi qu'il en soit des textes précités, la jurisprudence actuelle tire presque unanimement les conclusions suivantes : 1° Les hôteliers sont responsables de plein droit, à raison du dépôt d'effets (dépôt nécessaire) effectué chez eux par les voyageurs qui, dès lors, n'ont pas à rapporter contre eux la preuve d'une faute, mais seulement celle du dépôt (2) 2° Leur responsabilité, en ce qui concerne les espèces monnayées, les bijoux et les objets précieux de toute nature, non déposés réellement entre leurs mains, reste entière, n'est pas limitée à 1.000 francs lorsqu'une faute peut être relevée à leur charge, ceci en vertu des art. 1382, 1383, 1384 que chacun connaît.

D'où il ressort que, pratiquement, les hôteliers sont toujours et indéfiniment responsables de tout dommage, de toute lésion, dont peut se plaindre, à tort ou à raison, un voyageur. Seule une faute très lourde de ce dernier pourrait exonérer ou mitiger la responsabilité de l'hôtelier, qui lui, est tenu de faute même légère. On voit déjà toute l'iniquité

(1) Voir BERNIS, ouvrage cité, qui mentionne une note de Josserand, sous Lyon, 7 déc. 1928, *D.* 29.2.17.

(2) Trib. Paix Bordeaux, 30.1.1906, *D. P.* 5.19.1906; Trib. Seine, 16.2.1906, *D. P.* 4.43.1905; Trib. Paix Marseille, 3.6.1914, *Gaz. Trib.* 25.10.1914.

de pareil raisonnement. Nous démontrerons, en effet, que les fautes relevées par les juges à l'encontre des hôteliers sont, dans la majorité des cas, impossibles à éviter, ou ne sont à proprement parler que les conséquences inéluctables de l'exploitation même d'une industrie dans laquelle les actes ne peuvent être standardisés, par conséquent être réglés de telle façon que l'entrepreneur ait au moins la possibilité de prendre les précautions indispensables. Bien certainement le voyageur, intéressé tout le premier à la conservation de sa propriété et étant presque toujours en mesure d'y veiller, devrait largement supporter sa part de dommages, en général imprévisibles, pour le dépositaire.

Nous ne reproduirons ici que quelques jugements très récents qui montrent le peu de cas que font les juges des conditions de fait dans lesquelles les hôteliers se trouvent placés par suite de l'impossibilité qui existe pour eux de surveiller efficacement les dépôts de valeurs faits à leur insu (1). Le développement prodigieux de la richesse mobilière a complètement bouleversé les mœurs. Actuellement, un patrimoine est souvent composé uniquement de titres mobiliers, bijoux, objets précieux, et le voyageur en emporte une partie importante avec lui au cours de ses pérégrinations. Pourquoi ne prendrait-il pas à leur égard les mêmes précautions qui ont été prises au cours des siècles pour la conservation de la richesse immobilière ? Il faut, du reste, reconnaître que, si les hôteliers sont actuellement si souvent inquiétés du fait de cette responsabilité, c'est que les voyageurs ont beau jeu de réclamer des sommes dont, anciennement, aucun juge n'avait admis l'excessive importance. Les prétentions des voyageurs ne portent plus sur quelques centaines de francs, mais sur des dizaines et des centaines de mille francs de valeurs qu'ils auraient eues en leur possession. En vérité, le voyageur qui demande le remboursement de valeurs élevées mériterait tout d'abord un blâme sérieux pour ne pas avoir pris lui-même les soins qu'exige leur conservation.

(1) Les tribunaux de la Côte d'Azur, composés de magistrats connaissant mieux l'industrie hôtelière, recherchent, en général, avec plus de soin les circonstances qui entraînent la responsabilité propre du client. Voir, à ce sujet, Jugement du Tribunal de Nice, rapporté dans le *Bulletin du Syndicat de l'Industrie Hôtelière de Paris*, n° de septembre 1929.

1^{er} JUGEMENT. — *Tribunal Civil de la Seine*

2^e Chambre. Audience du 22 Mai 1928.

(*Gazette des Tribunaux* 1928, N^o 105)

Commentaire : L'hôtel est rendu responsable de la disparition de bijoux survenue au préjudice de clientes étrangères. Le tribunal condamne l'hôtel à réparer le préjudice causé par ledit vol, et pour en fixer le montant se base sur le serment de la plaignante selon lequel les bijoux disparus avaient une valeur de 260.000 francs.

Nous critiquons vivement ce jugement pour les raisons suivantes :

1^o Les faits suivants articulés par la société hôtelière défenderesse, bien qu'admis comme véritables, n'ont pas été pris en considération :

La cliente a commis une faute lourde étant donné que, s'absentant de sa chambre pour dîner, elle y laisse ses valises contenant des valeurs de si grosse importance, et ne prend même pas la précaution de mettre en garde sa propre domestique sur la nécessité de conserver la clé par devers elle, ou tout au moins de la déposer, non point entre les mains de la première fille de service de l'hôtel qui se trouvait sur l'étage, mais entre les mains d'un employé représentatif tel que le directeur lui-même. La faute est d'autant plus lourde que des avis sont affichés dans l'hôtel en ce qui concerne le dépôt des bijoux dans le coffre-fort. Et, d'autre part, que la plaignante a décliné l'offre qui lui a été faite, comme c'est l'habitude, de mettre ses bijoux dans le coffre (1).

2^o En ce qui concerne la valeur des bijoux; la demande de la plaignante, qui s'était élevée primitivement à 150.000 frs, a été portée après réflexion et attestation d'un bijoutier à l'étranger, à la somme de 260.000 francs. Une telle augmentation aurait dû faire réfléchir le juge sur l'exactitude de la prétention. Il n'y a vraiment pas de raison pour qu'un tribunal n'admette pas, après cela, les demandes les plus fantaisistes.

3^o Enfin, étant donné la disposition d'un grand hôtel où ont lieu des allées et venues continuelles, il n'est matériellement pas possible à la direction de veiller à la conservation d'un véritable trésor déposé dans ses murs si le voyageur

(1) Pour empêcher le vol, il aurait peut-être suffi que les bijoux aient été mis en sûreté dans l'armoire très résistante de la chambre.

ne prend pas la peine d'en faire connaître l'existence. Le jugement énonce à cet égard :

« Elles (les plaignantes) étaient fondées à compter, étant donné la nature de la clientèle qui fréquente l'hôtel, l'importance et la réputation de cet établissement, sur une surveillance plus efficace que celle qui a été effectuée. »

Etant donné précisément la réputation de cet hôtel, un contrôle, une discipline existent. Pour les rendre conforme au désir du juge, il ne resterait plus qu'à placer devant chaque porte un détective armé, ce qui n'est, naturellement, pas possible.

Ainsi la faute grave, précise, de la plaignante est établie. Elle a commis une double négligence :

Celle de ne pas déposer des valeurs de pareille importance dans le coffre de l'hôtel, pas même de les enfermer dans l'armoire de sa chambre.

Celle de confier sa clé à sa propre domestique dont la psychologie reste à déterminer.

Malgré ces raisons, le tribunal n'admet qu'une faute : celle de l'hôtelier, parce que la domestique du client avait négligemment déposé sur un meuble, devant une employée de l'hôtel de rang inférieur, la clé de la chambre, que le voleur de haute classe serait parvenu ensuite à subtiliser.

On ne peut s'empêcher de frémir en songeant à la responsabilité illimitée de l'hôtelier lorsqu'on médite sur pareil jugement.

2° JUGEMENT. *Cour d'Appel de Paris* (1^{re} ch.)

Audience du 19 Juillet 1928.

(*Gazette des Tribunaux* 1928, N° 146).

Commentaire : La limitation de la responsabilité des hôteliers à une somme de 1.000 francs, telle qu'elle a été instituée par l'article 1953, § 2, du Code Civil, n'est pas applicable quand le voyageur a établi, à la charge de l'hôtelier, une faute dans les termes de l'article 1382 du Code Civil.

L'hôtelier peut donc être déclaré responsable du vol commis dans la chambre d'un voyageur par suite de la faute d'un de ses préposés.

Il ne saurait, pour échapper à cette responsabilité, soutenir que le voyageur aurait lui-même commis une faute en laissant la valise contenant des bijoux dans la chambre louée par lui et où il ne venait que rarement, et sans l'enfermer dans une armoire, si les circonstances du vol prouvent que, même enfermée, la valise aurait pu être soustraite, et si ces bijoux étaient d'usage courant.

D'ailleurs, l'hôtelier doit organiser la nuit la même surveillance pour toutes les chambres qu'il a louées, sans distinguer entre celles qui sont occupées et celles qui ne le sont pas. »

Du commentaire qui précède sur ce jugement, il ressort que le juge, tout en voulant appliquer les conséquences de responsabilité selon l'article 1382, n'admet encore pas qu'elle puisse être partagée. La seule responsabilité qu'il se donne la peine de retenir est celle de l'hôtelier : « Considérant qu'en vain, X...(l'hôtelier) a-t-il soutenu que Y (le client) avait lui-même commis une faute en laissant des bijoux dans une valise qui était restée dans la chambre qu'il avait louée, mais où il ne venait que rarement, et où il ne couchait pour ainsi dire jamais.... »

Peu importe donc la faute la négligence du voyageur ; l'hôtelier sera toujours rendu responsable selon les prétentions les plus absurdes.

3° JUGEMENT. *Cour d'Appel de Paris (3^e ch.).*

Audience du 6 Décembre 1929.

(Bulletin du Syndicat Général de l'Industrie Hôtelière de Paris. Février 1930).

Commentaire : Aux termes de l'article 1952 du Code Civil, la responsabilité des aubergistes et hôteliers, à l'égard des effets apportés par les voyageurs qui logent chez eux, est la responsabilité qui découle d'un dépôt nécessaire.

Mais, pour qu'il y ait dépôt nécessaire au sens de cet article 1952 du Code Civil, il faut :

1° Que les effets du voyageur aient été introduits à l'intérieur de l'hôtel ;

2° Que le voyageur séjourne dans l'hôtel ;

3° Que le dépôt de ses objets se rattache à son séjour dans l'hôtel.

Si une de ces trois conditions fait défaut, la responsabilité de l'hôtelier en cas de dommage arrivé aux bagages d'un voyageur n'est plus celle qui dérive du contrat de dépôt nécessaire, mais bien celle qui puise sa source dans le droit commun, c'est-à-dire dans les articles 1382 et suivants du Code Civil.

Dans ce cas, le juge n'a pu établir la responsabilité de l'hôtelier découlant des règles strictes concernant le dépôt nécessaire. Qu'à cela ne tienne, la responsabilité du droit commun suffit, parce qu'il s'agit d'une disparition d'objets précieux survenue dans un hôtel ! Une valise contenant, d'après les demandeurs, 120.000 francs d'objets précieux, a été subtilisée. Il a suffi qu'un enfant, un chasseur, ait pris cette valise avec les autres bagages à la sortie du taxi pour les déposer dans le couloir de l'hôtel (ouvert à tous venants) pour que l'hôtelier prenne sa part de responsabilité. Comme si la faute lourde du voyageur qui abandonne ainsi une véritable fortune entre les mains d'un jeune homme ne couvrirait pas entièrement la responsabilité de l'hôtelier. Le juge, bien que réduisant la demande, a quand même, pour que le principe n'en soit pas perdu, condamné l'hôtelier.

4° JUGEMENT. *Tribunal Civil de la Seine (1^{re} ch.).*

Audience du 27 Octobre 1930

(Bulletin du Syndicat Général de l'Industrie Hôtelière de Paris, Avril 1931)

« La responsabilité spéciale de l'article 1953 du Code Civil frappe de plein droit l'hôtelier, dès qu'il est démontré qu'un effet apporté par le voyageur a disparu ; sans qu'il soit nécessaire de prouver, ni même d'alléguer une faute quelconque contre l'hôtelier, et sans que celui-ci puisse se dégager en prouvant qu'il n'a commis aucune faute.

Dès lors, s'il est établi par le voyageur occupant une chambre dans un hôtel, qu'un manteau de fourrure placé dans la penderie précédant sa chambre lui a été dérobé pendant son sommeil, l'hôtelier doit être tenu d'indemniser complètement ce voyageur de la perte subie, la limitation prévue par le paragraphe 2 de l'article 1953 du Code Civil,

complété par la loi du 8 avril 1911, ne concernant que les espèces monnayées, valeurs, titres et objets précieux, à moins que l'hôtelier ne rapporte la preuve de la faute ou de la négligence du voyageur.

Si, le fait par un voyageur de quitter sa chambre sans prendre la précaution — qui lui est généralement rappelée par un avis écrit émanant de la direction — de déposer sa clé au bureau de l'hôtel, constitue de sa part une imprudence, il ne saurait en être de même pour le voyageur qui, rentré dans sa chambre pour y passer la nuit, laisse la clé sur la porte extérieure de sa chambre ou de son appartement, soit involontairement, soit volontairement, s'il entend permettre au personnel de l'hôtel de répondre la nuit à ses appels sans avoir à se déranger.

Rien n'oblige un voyageur à se tenir enfermé chez lui, surtout lorsque, descendu dans un hôtel fréquenté par une clientèle fortunée, il est en droit d'attendre des prix élevés qui lui sont demandés, toutes les garanties nécessaires, désirables et même particulières de surveillance et de sécurité.

Il incombe au voyageur de justifier, par tous moyens de preuve et même par enquête, d'une part de l'apport à l'hôtel de l'objet dérobé et de sa valeur, ainsi que de la perpétration dans l'hôtel du vol dont il prétend avoir été victime ».

Quand ce n'est pas la responsabilité du droit commun, c'est la responsabilité spéciale découlant du dépôt nécessaire et vice-versa qui joue à l'encontre de l'hôtelier. Le voyageur à l'hôtel n'a pas à s'enfermer dans sa chambre quand il s'y repose. L'hôtelier doit veiller sur lui pendant son sommeil. Que dirait-on du locataire d'un immeuble qui laisserait la clé de son appartement sur la porte ? Le juge ne sait-il donc pas que l'hôtel est fréquenté par des voyageurs de toutes provenances et de toutes mentalités et que cette promiscuité implique de la part de chacun la précaution la plus élémentaire qui consiste à fermer sa porte ?

Nous pourrions commenter ainsi nombre de jugements du même genre. Nous n'en serions d'ailleurs pas plus avancé. Au fond, plane toujours sur l'esprit du juge l'idée que l'hôtelier est un commerçant dont il y a lieu de se méfier. De quelque manière que ce soit, dès l'instant que le voyageur se plaint d'un préjudice causé, il y a lieu à tout prix de dégager un élément de responsabilité de l'hôtel, et cet élément primera toujours les circonstances qui pourraient être admises à sa décharge.

Il nous sera permis d'apporter ici le témoignage d'une

expérience professionnelle déjà longue. Pratiquement, une omission, une négligence légère, peuvent toujours être reprochées dans le service d'un hôtel dont la surveillance ne peut être assurée comme celle d'une prison. D'autre part, la clientèle a trop tendance à trouver superflue toute précaution dès qu'elle met le pied dans un hôtel. Nous avons, personnellement et trop souvent, été le témoin d'imprudences graves : bijoux qui traînaient dans un tiroir de meuble ouvert, billets de banque placés sur une table, objets précieux traînant sur des meubles, pour que la lecture des jugements, toujours à la charge des hôteliers, ne nous indigne pas et ne nous fasse désirer ardemment un revirement plus équitable de la jurisprudence.

d) *Les remèdes :*

L'abrogation pure et simple des articles 1952 et 1953 s'impose, à notre sens, pour s'adapter aux conditions nouvelles d'exploitation d'une industrie ayant acquis droit de cité parmi les plus importantes et les plus honorables qui soient.

Des nombreux articles et des ouvrages récents sur la question (1) du dépôt à l'hôtellerie, il ressort que, d'une façon générale, cette responsabilité n'est nulle part exactement appréciée et est encore dominée par des méfiances injustifiées. La législation suisse, pourtant, s'est, en se modernisant, adaptée à notre industrie qui est considérée chez nos voisins comme l'une des branches les plus importantes de l'économie nationale. L'hôtelier suisse n'est lié au voyageur que par un contrat (2) sui generis, infiniment plus souple et moins rigoureux que le contrat français. Sa responsabilité sans faute n'est pas inscrite comme un dogme intangible comme chez nous. Il peut discuter sa faute, si le voyageur est en mesure de le prouver, et la jurisprudence suisse manifeste, de plus en plus, tendance à rechercher qui, de l'hôtelier ou du voyageur, doit être rendu responsable du dommage causé, pour motiver sa décision. De toutes façons, l'hôtelier n'est pas désarmé en face des complicités qui

(1) Voir ouvrages cités précédemment.

(2) Voir Code fédéral suisse 1912: « Dépôt d'hôtellerie », art. 487 et suiv.

jouent, plus souvent qu'on le croit, dans le dessein de dépouiller et de ruiner même d'honnêtes commerçants.

En ce qui nous concerne, ni la proposition de loi recommandée à tous les Etats membres de l'Alliance Internationale de l'Hôtellerie, lors du Congrès de ce groupement en 1921 (1), ni le vœu émis au cours de l'Assemblée générale de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française, le 27

(1) Voir la très belle étude critique qui a été faite de cette proposition dans L. GENSOU : *Manuel élémentaire de droit hôtelier*. Editions de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française. Le projet de loi international est le suivant :

ARTICLE PREMIER. — *Principe*. — Les hôteliers ou aubergistes sont responsables comme dépositaires nécessaires des effets apportés par le voyageur qui loge chez eux.

ART. 2. — *Etendue*. — Lorsqu'il n'y a pas eu dépôt réel entre les mains de l'hôtelier ou de l'aubergiste, l'étendue de cette responsabilité est limitée, pour les effets appartenant au voyageur, au centuple du prix journalier du logement occupé par celui-ci, sans qu'elle puisse toutefois dépasser 1.000 francs.

ART. 3. — *Question de preuve*. — L'hôtelier ne pourra se prévaloir de la limitation prévue à l'article précédent, si le voyageur prouve que la perte ou le dommage résulte de la faute de l'hôtelier ou de l'un de ses préposés.

ART. 4. — *Exonération*. — L'hôtelier, d'autre part, sera exonéré de toute responsabilité, s'il prouve soit que le dommage est imputable au voyageur lui-même, à l'un de ses préposés, de ses visiteurs ou de ses compagnons, soit qu'il résulte d'un cas de force majeure ou de la nature même de la chose déposée.

ART. 5. — *Objets précieux. Disposition facultative*. — L'hôtelier ne sera pas responsable des objets précieux, des espèces monnayées ou des valeurs, s'il met à la disposition des voyageurs un coffre-fort exclusivement réservé à leur usage et s'il en avertit les voyageurs par des avis apposés dans les salles de réunion ou dans chaque chambre de son hôtel. Sont considérés comme faisant partie du bagage nécessaire les objets de toute nature que le voyageur utilise journellement.

ART. 6. — *Cas de non-responsabilité*. — L'action en responsabilité, intentée par le voyageur, ne sera recevable si le dommage subi n'a pas été signalé à l'hôtelier aussitôt après avoir été découvert.

L'hôtelier ne pourra se soustraire à sa responsabilité qu'en faisant une convention expresse avec le voyageur. Les avis affichés dans les établissements n'auront, à cet égard, que la valeur de simples recommandations.

janvier 1931 (1) ne nous satisfont. Nous critiquons même très vivement l'esprit de ce dernier texte qui tend à apaiser les doléances des logeurs en garnis et autres établissements, et s'en tient encore à la notion périmée du dépôt nécessaire.

Par contre, à défaut d'un retour au droit commun, qui nous semble seul satisfaisant, nous nous rallions à la proposition de loi A. Borrel, à son esprit tout au moins (2).

Cet auteur écarte le principe de la responsabilité de l'hôtelier en tant que dépositaire nécessaire, qui nous l'avons démontré suffisamment, est insoutenable. C'est en vertu d'un contrat de nature sui generis que l'hôtelier doit exercer une surveillance active sur les biens du voyageur, dont il est

(1) Rapport moral de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française, édition de la même, 27 janvier 1931, p. 16, dont voici le passage nous intéressant :

« L'Assemblée générale..., après avoir entendu les explications de son Président et de son Bureau au sujet de la responsabilité hôtelière, demande qu'en ce qui concerne la responsabilité hôtelière, le texte proposé au Parlement soit rédigé de la façon suivante : « Les aubergistes et hôteliers sont responsables comme dépositaires des effets apportés par le voyageur qui loge chez eux à la journée (comme si les logeurs et petits hôtels meublés qui, en effet, louent une partie de leur chambres au mois, mais en réservent toujours quelques-unes pour accueillir des couples à l'heure et à la journée, et se procurent ainsi des recettes disproportionnées avec le luxe de l'installation, étaient plus intéressants que les véritables hôtels de tourisme qui n'exploitent pas cette source immorale de revenus !). Le dépôt de ces sortes d'effets doit être regardé comme un dépôt nécessaire. »

Toutefois, en ce qui concerne les effets apportés par le voyageur, la responsabilité de l'hôtelier est restreinte à la somme de 1.000 francs, si aucune faute ne peut lui être imputée, ainsi qu'à son personnel.

(2) Proposition de loi A. BORREL, déposée à la Chambre des Députés le 5 février 1926. J. O., doc. parl. Annexe 2560, année 1926.

En voici le texte :

ARTICLE UNIQUE. — Les articles 1952, 1953 et 1954 du C. C. sont abrogés et remplacés par les dispositions suivantes :

ARTICLE PREMIER. — Les aubergistes et hôteliers sont responsables de toute détérioration, destruction ou soustraction des objets de toute nature apportés par les voyageurs qui logent chez eux, à moins qu'ils ne prouvent que le dommage est imputable au voyageur lui-même, à des personnes qui le visitent, l'accompagnent ou sont à son service.

ART. 2. — L'hôtelier est entièrement responsable du vol ou du dommage des espèces monnayées, des valeurs, titres, bijoux et objets de prix

responsable sous certaines conditions délimitées, desquelles il ressort que le voyageur endosse lui-même cette responsabilité en cas de faute personnelle.

Si la conception qui domine cette proposition est intéressante, elle ne fait qu'améliorer pour nous une situation critique. d'hôtelier n'en restera pas moins reponsable en principe, malgré la grande idée posée dans l'article 1382 du Code Civil, en vertu duquel chacun n'est tenu de réparer que le dommage causé par sa propre faute et qui s'applique à tous les autres industriels et commerçants.

En attendant que la réforme souhaitée soit introduite, nous proposons une solution à cette grave question, qui ne sera d'ailleurs que la copie de ce qui existe actuellement, en ce qui concerne la responsabilité du transporteur, du voiturier.

Nous avons vu que, selon l'article 103 § 3 du Code de Commerce toute clause d'exonération de la garantie que

qui ont été réellement déposés entre ses mains par le voyageur. S'il en a refusé le dépôt, il est également responsable sans limite.

ART. 3. — Lorsque les espèces monnayées, valeurs, titres, bijoux ou objets de prix n'ont pas été réellement confiés à l'hôtelier, celui-ci n'en est responsable qu'en cas de faute commise par lui ou son personnel.

ART. 4. — En ce qui concerne les effets apportés par le voyageur, la responsabilité de l'hôtelier est restreinte à la somme de 1.000 francs pour chaque voyageur, si aucune faute ne peut lui être imputée, ainsi qu'à son personnel.

ART. 5. — Les aubergistes ou hôteliers qui tiennent des écuries, remises et garages d'automobiles, sont responsables de toutes détériorations, destructions ou soustractions des animaux, voitures et automobiles, ainsi que des harnais et autres accessoires remisés chez eux ou reçus soit par eux, soit par leur personnel, s'ils ne prouvent que le dommage est imputable au déposant, à des personnes qui le visitent, l'accompagnent ou sont à son service.

Toutefois, la responsabilité de l'hôtelier à raison des animaux, voitures, automobiles, ainsi que des accessoires reçus, est restreinte à la somme de 1.000 francs pour chaque déposant, si aucune faute ne peut lui être imputée, ainsi qu'à son personnel.

ART. 6. — Les droits du voyageur s'éteignent s'il ne signale pas à l'hôtelier le dommage éprouvé aussitôt après l'avoir découvert.

L'hôtelier ne peut s'affranchir de sa responsabilité en déclarant, par des avis affichés dans son établissement, qu'il entend la déclinier ou la faire dépendre de conditions non spécifiées par la loi.

ART. 7. — Les hôteliers ne sont pas responsables des vols faits avec force armée ou force majeure, ni des dommages résultant soit de la force majeure, soit de la nature de la chose déposée.

doit assumer de voiturier à ses co-contractants est nulle. Cependant, la jurisprudence a admis que les clauses pénales par lesquelles « une personne, pour assurer l'exécution d'une contravention, s'engage à quelque chose en cas d'inexécution (1) » permettaient aux compagnies de transport de fixer forfaitairement d'avance la limite de la garantie qu'elles doivent. L'hôtelier ne pourrait-il user du même moyen et limiter ainsi raisonnablement la responsabilité qu'il encourt du fait du dépôt nécessaire ?

Nous le croyons. Sans doute, la jurisprudence n'a jamais admis la validité des réserves que font habituellement les hôteliers lorsqu'ils affichent des avis à ce sujet dans les locaux de l'hôtellerie (2). Mais, si l'on peut admettre que le voyageur n'est pas forcé de lire des instructions, ordinairement « pas impératives » (3) selon le texte de la plupart des jugements, nous proposons de leur donner la même force que les clauses d'exonération du transporteur.

Nos syndicats devront, d'abord, donner la plus grande publicité à un règlement type sur lequel il s'agit, auparavant, de se mettre d'accord. Ce serait, par exemple :

« L'hôtel n'est pas responsable des vols de valeurs, titres, bijoux, objets précieux de toute nature, non déposés dans le coffre-fort de l'hôtel, y compris les vols d'effets, bagages et objets mobiliers. Dans tous les cas, les limites de la garantie sont fixées forfaitairement à..... fois le prix journalier de location de la chambre ou de l'appartement dans lequel le vol s'est produit. »

D'autre part, tous les hôteliers prendraient soin de mentionner ce règlement sur leurs imprimés publicitaires, papiers à lettres, etc... Enfin, le modèle actuel des bulletins d'arrivée des voyageurs serait complété par un talon qui comporterait, en caractères parfaitement lisibles, mention de cette clause à laquelle, d'avance, se soumet l'hôtelier et que le voyageur reconnaît par l'apposition de sa signature et des mots « Lu et approuvé ». Le talon serait conservé par l'hôtelier à toutes fins utiles.

(1) Art. 1226 et suiv. du C. C.

(2) Tribunal Civil de la Seine, 16 juillet 1898 : (*Gazette des Tribunaux*, 28 décembre 1898) ; Cour de Cassation, 19 février 1900 : (*Gazette des Tribunaux*, 1900, 1238), etc., etc...

(3) Lire à cet égard le texte du jugement du Tribunal Civil de la Seine du 22 mai 1928 (*Gazette des Tribunaux*, 1928, n° 105).

Cette façon de procéder est indiscutablement légale. S'il est illicite et contraire à l'ordre public de stipuler d'avance l'immunité de ses fautes délictuelles, il est possible, par convention formelle, de limiter les conséquences de sa propre faute contractuelle, ou de celle de ceux dont on doit répondre. L'important est d'entourer cette convention de toutes les précautions nécessaires, qui ne puissent la rendre caduque, en surprenant la bonne foi du co-contractant.

Nous avons, dans la partie de ce travail consacrée au rôle des syndicats hôteliers, montré que nos groupements ne sont pas en mesure de prendre utilement la défense de tous les établissements dénommés hôtels, étant donné la diversité des intérêts qui s'y trouvent représentés, et les points de vue différents. On ne peut, à la fois, s'occuper des hôtels de tourisme et de tous ceux qui ne peuvent avoir le même standard éthique. Ce sera le rôle du Syndicat épuré de demain de proposer, de faire connaître et de propager parmi ses membres l'idée de la limitation contractuelle de responsabilité que nous venons d'exposer. La réserve soumise aux voyageurs étant généralisée ne pourra heurter ceux qui sont de bonne foi et qui ne peuvent que la trouver raisonnable. Le juge, d'autre part, n'aura plus d'autre ressource que d'appliquer le droit, comme il le fait pour les compagnies de chemin de fer.

CONCLUSION

Arrivé au terme de notre travail, nous en voyons maintenant, mieux que jamais, les insuffisances. Que ce soit dans le domaine touristique que nous avons traité au début ou dans le domaine de l'hôtellerie, nous avons été maintes fois arrêté par l'absence de sources sérieuses de documentation. Nous avons dû procéder par tâtonnements, selon des méthodes souvent plus empiriques que nous l'aurions aimé. Mais nous croyons avoir, avec tout l'enthousiasme pour notre travail, qui nous a soutenu malgré tout jusqu'au bout, montré que le tourisme est une industrie, source de richesses incalculables, mais encore trop mal connue, dans son essence même et dans son mécanisme complexe, pour en tirer un rendement suffisant, au double point de vue des forces morales et des forces matérielles qu'elle recèle. Ce sera l'œuvre de ceux qui viendront après nous d'exalter le dynamisme de ces énergies encore insoupçonnées. Mais ce qui fut, pour nous la tâche la plus ingrate, — encore que nous ayions été amené à l'étendre au delà du plan que nous nous étions tracé au début — est contenu dans les chapitres consacrés à l'hôtellerie. Cette industrie que l'on a qualifiée de « la plus belle des industries » reste encore pour nous, qui avons atteint l'âge mûr, l'une des plus intéressantes qu'il soit. Au cours d'une carrière professionnelle déjà longue, nous n'avons jamais perdu la foi en la destinée morale et matérielle de cette industrie mère, si l'on peut dire, puisque de sa prospérité ou de son marasme dépend, en définitive, le sort d'une foule d'industries connexes.

Et nous conservons, malgré les allusions ironiques ou malveillantes, les critiques, dont nous avons, il nous semble, fait justice, un certain orgueil de notre profession. D'ail-

leurs « tant vaut l'ouvrier, tant vaut l'outil » et nous ne pourrions jamais admettre, qu'à l'heure où l'on choisit une carrière, on adopte la nôtre comme un pis-aller, simplement parce que l'on doit gagner sa vie. L'hôtellerie réclame des dispositions certaines, elle exige aussi de sérieux sacrifices de temps. Pour admettre volontairement l'abandon des loisirs que permettent, mieux que la nôtre, d'autres industries, pour se priver souvent des joies les plus pures, qui sont celles de la famille, il faut être soutenu par un grand amour de sa profession.

Cette pensée sera, d'ailleurs, la conclusion que nous tirerons des nombreux chapitres devant lesquels le lecteur aura l'occasion de se lasser. Souhaitons que seuls les hommes de bonne foi et de bonne volonté, connaissant bien la question, se consacrent à l'étude des problèmes que posent chez nous le tourisme et l'hôtellerie.

Tout au long de notre exposé, nous avons regretté les incompréhensions qui naissent entre nos milieux et ceux qui sont appelés à régler l'industrie hôtelière en l'intégrant parmi les autres forces économiques nationales. Le tourisme n'est vu, généralement, que sous son angle politique d'abord, économique ensuite, alors que la logique voudrait que ce soit l'inverse. L'hôtellerie ne représente, pour beaucoup, sciemment ou non, qu'un luxe répréhensible ou bien qu'une industrie mineure ne méritant qu'une considération très relative. Pourquoi ?

Responsable pleinement du jugement que nous émettons ici, dans un travail qui est notre œuvre bien personnelle, nous n'hésiterons pas à répondre.

Le législateur et les administrations publiques ont trop souvent méconnu le caractère de complexité de l'industrie hôtelière. L'exploitation d'un hôtel, même dans les moments de crise, absorbe le personnel qu'il emploie et le tient, pour ainsi dire, en haleine de jour et de nuit. Le client est toujours présent et la satisfaction de ses désirs ne souffre, le plus souvent aucun délai. Comment dès lors, supporter la lenteur et le formalisme excessif des procédés administratifs ? Est-il besoin d'ajouter que, trop souvent, on a admis comme un axiome que l'exploitation d'un hôtel était d'une facilité extrême et en toutes circonstances, largement rémunératrice. Nous avons montré qu'il n'en est pas toujours ainsi. Les événements actuels en sont la preuve péremptoire.

Mais aussi, il faut bien le dire, certains hôteliers ont été

les auteurs du mal qui les atteint tous. Indifférents aux efforts de leurs syndicats, enclins à fournir des arguments moraux, plutôt que des chiffres et des faits, ils sont restés impuissants devant les actes d'administrations qui sous la poussée de revendications, parfois légitimes, abusaient de leur faiblesse et de leur isolement.

La force est dans la cohésion. Il est à souhaiter que, dans l'avenir, tous les hôteliers groupés étroitement autour de leurs mandataires et écartant de leur milieu ceux qui en compromettent le renom, fassent front aux attaques et aux vexations, d'où qu'elles viennent. Par la conquête d'un statut juridique, fiscal et social, issu d'une organisation à créer ou à compléter, ils marqueront définitivement la place qu'ils devraient occuper dans la nation économique : une des premières.

BIBLIOGRAPHIE (1)

1° *Traité et ouvrages généraux*

- AFTALION A. — *Cours de Statistique*, Presses Universitaires 1928 ; Monnaie, prix et change, Sirey 1928.
- ALLIX E. — *Traité de Sciences des Finances*, Rousseau, Paris 1927 ; *La taxe sur le chiffre d'affaires*, Rousseau 1927.
- BRETHER DE LA GRESSAYE. — *Syndicalisme, organisation professionnelle de l'Etat*, Sirey 1931.
- BORSSAT X. DE. — *Législation et Jurisprudence sur les Fraudes*, Godde, Paris 1923.
- CAPITANT CUCHE. — *Précis de Législation Industrielle*, Dalloz 1927.
- FONTÈGNE J. — *L'Orientation Professionnelle*, Delachaux et Niestlé, Paris 1922.
- JEANCARD et WILBOIS. — *Les Finances de l'Entreprise*, Alcan 1930.
- JOSSERAND L. — *Cours de droit civil positif Français*, Sirey 1930.
- LYON CAEN et RENAULT. — *Manuel de droit commercial*, Lib. gén. de droit, Paris 1918.
- MAUVEZIN F. — *Rose des métiers*, Ed. littéraires et politiques, Paris 1922.
- MAUVEZIN L. — *Rose des activités féminines*, Ed. des Roses, Bordeaux.
- MEYNIAL P. — *Créances et dettes internationales*, Dalloz 1928.
- PERREAU C. — *Cours d'économie politique*, Lib. gén. de droit, Paris 1928.
- PLANIOL M. — *Traité de droit civil*, Lib. gén., de droit, Paris 1921.
- QUESNOT L. — *Administration financière*, Dunod, Paris 1921.
- REBOUT P. — *Précis d'économie politique*, Dalloz 1929.

(1) Faute de place, la liste complète des ouvrages consultés ne peut être donnée, le lecteur trouvera dans les nombreuses notes toutes les références utiles.

SIMONNEAU C. — *Prix de revient*, Wolf, Rouen 1931.

TRUCHY H. — *Cours d'économie politique*, Sirey 1927.

2° *Ouvrages, revues, rapports, périodiques spéciaux*

a) *étrangers*

BOOMER L. M. — *Hôtel Management*, Harpers et Bros, New-York 1925.

BORMAN Dr. — *Die Lehre vom Fremdenverkehr*, Verlag der Verkehrswiss. Lehrmittelges. Berlin 1930.

GERBERT Dr. E. — *Fremdenverkehr und Zahlungsbilanz*, Salzbourg 1928.

GLUCKSMANN Dr. R. — *Das Gaststättenwesen*, Poeschel Verlag, Stuttgart 1927.

MARIOTTI Prof. A. — *Lezioni di economia turistica*, Edizioni Tiber, Rome 1927.

MUNCH Dr. T. — *Das Hotelunternehmen*, Orell Füssli Verlag, Zurich 1930.

SENNE H.-G. — *La Suisse et le tourisme*, Payot 1918.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, GENÈVE. — *Informations Sociales; La Durée du travail des employés*, 1929.

SOCIÉTÉ DES NATIONS. — *Memorandum sur le commerce international et sur la balance des paiements*.

ALLIANCE INTERNATIONALE DE L'HOTELLERIE. — *Bulletins mensuels publiés à Paris; Comptes rendus des Congrès*.

BOARD OF TRADE DES E. U. — *Rapports annuels (The balances of international payments)*.

JOURNAUX DES SYNDICATS HOTELIERS ETRANGERS AFFILIÉS A L'A. I. H.: *Deutsche Hotel Nachrichten*, Hambourg; *Boletin Oficial*, Buenos-Aires; *Oesterreichische Hotelindustrie*, Vienne; *Belgique Hôtelière*, Bruxelles; *Hotel World-Review*, New-York; *De Hotelhouder*, La Haye; *Ospitalia Italiana*, Milan; *Schweizer Hotel Revue*, Bâle; *Hôtelier*, Prague, etc..., etc...

AUTRES JOURNAUX ETRANGERS. — *Das Hôtel* (Revue de l'Association Internationale des propriétaires d'hôtels), Cologne; *Hotel Management*, New-York; *Monthly Hotel Review*, Chicago; *Tätigkeits berichten des Reichsverbandes der Deutschen Hotels*, Dusseldorf; *Rapports de l'Association Suisse des hôteliers*, Bâle; *Albergho in Italia*, Rome, etc..., etc...

b) *juridiques*

BERNIS B. — *Le dépôt d'hôtellerie* (thèse), Imp. Université, Bordeaux 1930.

CHARPENTIER E. — *La profession d'hôtelier* (thèse), Oudin, Paris 1913 (Bibli. Nle F. 24678).

CHAUBERT J. — *La responsabilité de l'hôtelier* (thèse), La Concorde, Lausanne 1914.

DURAND J.-H. — *Le warrant hôtelier* (thèse), Bonnet, Toulouse 1914 (Bibl. Nle F. 25415).

FERRÉ J. — *Code de l'hôtelier*, Dalloz 1914.

GENSOUL L. — *Manuel de droit hôtelier*, Publ. Ch. Nle Hôt. Française 1924.

GOMBERT J. — *Rapports juridiques entre hôteliers, aubergistes, voyageurs* (thèse), (Bibl. Nle 8° F. 12452).

LACAN A. — *Guide juridique et pratique de l'hôtelier et du voyageur*, Sirey 1926.

LAFFON J. — *Du contrat d'hôtellerie* (thèse), (Bibl. Nle F. 12954).

LÉVY M. — *L'hôtelier et sa clientèle* (thèse), Rousseau, Paris 1913 (Bibl. Nle F. 24200).

MICHALON A. — *La responsabilité des hôteliers* (thèse), de Saye, Paris 1908 (Bibl. Nle F. 19743).

RUL B. — *Rapports juridiques entre hôtelier et voyageur* (thèse), Giard, Paris 1906 (Bibl. Nle F. 23237).

SARRAUTE A. — *Rapports juridique entre hôtelier et voyageur* (thèse), Mollat, Toulouse 1912.

Recueil périodique des assurances, jurisclassesurs, Paris (N^{os} 6, 7, de 1929).

c) *historiques*

AVENEL G. — *Le mécanisme de la vie moderne*, A. Colin, Paris 1905.

PAILLERON M.-L. — *Les auberges romantiques*, Firmin-Didot, Paris 1929.

Collection de la Société des Cuisiniers de Paris, entre autres: *Histoire des repas à travers les âges* (Colombié), *Histoire des cafés de Paris* (Constantin), *Histoire des métiers de l'alimentation* (Davenne), *Histoire des hôtelleries* (Francisque et Fournier), *La vie privée d'autrefois* (Franklin), *Les hôtels modernes* (Guyer), etc..., etc...

d) *économiques*

AUSCHER et BAUDRY DE SAUNIER. — *La plus belle des industries* (Bibl. T. C. F.).

AUSCHER et ROZET. — *Urbanisme et tourisme* (Bibl. T.C.F.).

BARRIER G. — *L'organisation nationale du tourisme* (Publ. Chbre Nle H. F.).

CAILLARD C. — *Ecoles pratiques d'industries hôtelières*, Vuibert, Paris 1928.

CANY Dr. G. — *La taxe de séjour*, Joachim, Clermont-Ferrand 1920; *Rapport au Conseil Supérieur du tourisme* 1930.

CHABERT P. — *Le warrant hôtelier* (Bibli. Nle 8v. 38231).

CRÉDIT NATIONAL HOTELIER. — *L'équipement hôtelier de la France.*

DELAMARCHE L. — *Le C. N. H. et la technique du prêt hôtelier* (Bibl. T. C. F.).

FABRE et GUIARD. — *Technologie de l'employé d'hôtel*, Lesbordes, Tarbes.

GUILLAUME J. — *Le prix de revient dans l'hôtellerie* (Publ. Chbre Nle H. Fse).

LÉOSPO L. — *Traité d'industrie hôtelière* (Synd. gén. Ind. hôt., Paris).

MEILLON Alph. — *Projet de monographie sur l'industrie hôtelière* (Archives Chbre Nle H. F.); *Manuel de l'élève hôtelier*, Fabre, Tarbes 1926.

PASSERAT M. — *L'hôtel appartement*, Paris (Archives Chbre Nle H. F.).

RÉAL et GRATEROLLE. — *L'industrie hôtelière*, Doin, Paris 1929.

SÉNÉCHAL H. — *Traité de comptabilité hôtelière*, Langlois, Paris 1926.

Rapports de l'Office Nationale du Tourisme, 1924 à 1926-1927.

Rapports moraux à l'Assemblée annuelle de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française.

La France économique, Sirey; *Bulletins de la Statistique générale de la France*; *Bulletins du marché du travail* (Min. du Travail); *Enquête sur l'emploi de la main d'œuvre étrangère dans les hôtels* (Min. du Travail); *Revue politique et parlementaire* (N° 10 août 1928); *Revue des femmes*; *Revue des loyers*; *Re-*

vue de Paris (N° 15 avril 1924) ; *Journal de la Société de statistiques* ; *Revue de l'orientation professionnelle* (N° décembre 1928) ; *Bulletin de la Société d'études et d'informations économiques* (1^{er} trim. 1924, N°s des 22 février et 1^{er} mars 1924) ; *La France hôtelière* (organe de la Chambre Nationale de l'Hôtellerie Française) ; *Bulletin du Syndicat général des grands hôtels de Paris* ; *Bulletin d'études du syndicat des directeurs français d'hôtels et restaurants* ; *L'Hôtellerie* ; *Le Monde Hôtelier* ; *Le Moniteur Hôtelier*, etc..., etc...

